

Ouest-Finance

Expertise & Stratégie Bancaire

Jean-Luc BELLET

jl.bellet@orange.fr

0677471817

Plan de l' intervention

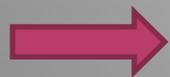
- Présentation de notre métier
- Comprendre la banque, ses objectifs
 - .organisation, rôle et fonctionnement de la banque
 - .votre interlocuteur
- Les critères d' appréciation de la banque
 - .Comment la banque apprécie t'elle le risque de l' entreprise ?
 - . Des critères d'analyse à la décision d'octroi de crédit
 - . Le dette senior : un risque spécifique
- La négociation du financement et son optimisation
 - .Pourquoi faut il négocier ?
 - .quoi ?
 - .Comment ?
 - . L'optimisation ?
- L'après : la gestion de la relation bancaire

Notre vocation

- Vous accompagner et vous conseiller dans la négociation bancaire dans le prolongement des travaux des autres conseils

Pourquoi cette spécialisation

- On a assisté à une évolution des politiques et stratégies des banques
- L'accès au crédit est devenu plus compliqué
- Le dossier doit rentrer dans les standards bancaires
- Modification de la politique de prix
- la nécessité d'une large consultation pour optimiser le financement



mission à temps plein , très chronophage pour un non spécialiste et productrice de valeur ajoutée .

Les clés de notre métier

- Veiller aux évolutions stratégiques des banques pour comprendre leur contrainte
- Identifier les bons interlocuteurs pour maîtriser les délais de réponse
- Le suivi les politiques commerciales pour mieux cerner l'offre
- La maîtrise du processus des demandes de crédits



Notre connaissance de l'environnement bancaire pour sécuriser vos dossiers et maximiser les chances de succès

Domaine d'intervention

- Tout type d'activité (sauf agriculture)
- montant minimum dossier 80 à 100 ke (pas de maximum.!))
- tous types et formes de financements : court , moyen et long terme , affacturage , Crédit bail ..
- Restructuration , renégociation

 cibles privilégiées :

- les porteurs de projets non expérimentés sur le sujet
(Repreneurs , créateurs , jeunes chefs d'entreprise)
- les entreprises sans compétence interne
- les dossiers aux enjeux importants

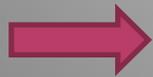
NOTRE MISSION : Un client, un projet, un financement

ETAPE 1 : RDV DECOUVERTE

Nous réalisons un 1 er rdv pour

faire connaissance et découvrir votre projet

- Identifier les besoins de financement et les problématiques qui y sont liées
- Valider le faisabilité du plan de financement et les contreparties nécessaires
- Définir vos objectifs et la stratégie bancaire à adopter



plus nous intervenons tôt dans le dossier et plus les chances de succès sont grandes.

NOTRE MISSION : Un client, un projet, un financement



Nous structurons la demande dans un dossier bancaire :

- Le porteur de projet : expérience, patrimoine, environnement familial ,relation bancaire à titre privé, apport disponible
- Le projet : son objet et son prévisionnel d'activité (BP)
nous validons ensemble qu'il répond en tous points aux exigences bancaires
- L'entreprise : documents comptables et annexes ,Baux, contrats ,
statuts ,relations bancaires ...



Avec un dossier complet, nous évitons les allers/retours et nous maîtrisons les délais de réponses .
C'est aussi la première image laissée au banquier

NOTRE MISSION : Un client, un projet, un financement

ETAPE 3 : PRESENTATION BANCAIRE

- Nous sélectionnons les banques puis les interlocuteurs bancaires des directeurs d'agence ou des chargés d'affaires compétents
- Le plus souvent dans le secteur géographique de l'affaire
- Toujours avec votre accord
- Nous envoyons le dossier pour un premier avis puis organisons les rdv de présentation en votre présence
- Nous pouvons être amenés à traiter directement avec BPI Financement



Notre connaissance des interlocuteurs est un véritable atout.
La réussite d'un projet reste avant tout une histoire humaine

NOTRE MISSION : Un client, un projet, un financement

ETAPE 4 : OBTENTION DE L'ACCORD

- Nous maîtrisons les délais de traitement des dossiers grâce à un suivi au quotidien
- Nous augmentons le taux de concrétisation grâce à notre expérience
- Nous assurons la levée des conditions suspensives dans les délais prévus
- L'accord bancaire... une priorité
- Négocier les conditions avant d'avoir un accord ne sert à rien. Notre 1er objectif, c'est de vous rassurer sur la faisabilité de l'opération .

NOTRE MISSION : Un client, un projet, un financement

ETAPE 5 : NEGOCIATION

Nous optimisons la négociation :

- Taux : fixe, variable, avec couverture,...
- Assurances emprunteur : éventuellement délégation via courtier
- Garanties : intervention de BPI , limitation caution personnelle ,...
- Autres conditions : Frais de dossier, absence de pénalités en cas de remboursement anticipé, différé en capital, ...
- Nous profitons du financement pour négocier les frais bancaires : frais de tenue de compte, commission de mouvement, monétique



L'effet métier



En étant au contact tous les jours des pratiques bancaires , nous connaissons les conditions de marché sans pour autant avoir le comportement d'un « rate killer »

NOTRE MISSION : Un client, un projet, un financement

ETAPE 6 : SIGNATURE

- Nous assurons le suivi administratif pour la mise en place des contrats de prêt.
- Nous contrôlons que les actes de prêt correspondent bien aux conditions négociées
- Nous assistons le client lors de la signature des contrats.
- Nous vérifions la disponibilité des fonds le jour de signature.



Un relais technique

Pendant la phase administrative de préparation des contrats de prêt, nous assurons l'interface entre la banque, le client, et ses conseils, pour plus d'efficacité .

NOTRE MISSION : Un client, un projet, un financement

NOS HONORAIRES

Notre intervention fait l'objet d'une lettre de mission signée

Combien ou combien cela rapporte

- Jusqu'à 500 000 € de crédit : 1 % du montant du prêt selon la complexité du dossier.
- Avec un minimum de 2.000 €.
- Au-delà de 500 000 e nous proposons un devis personnalisé .

Nos honoraires peuvent être inclus dans le plan de financement ils ne sont dus qu'en cas d'obtention du financement



une prestation qui s'amortit avec l'économie réalisée ...

NOTRE MISSION : Un client, un projet, un financement

en synthèse notre valeur ajoutée :

- Nous connaissons l'environnement bancaire et les problématiques qui y sont liées et les interlocuteurs locaux
- Nos dossiers répondent point par point aux exigences bancaires
- Nous maîtrisons les délais de réponse pour une levée rapide des conditions suspensives
- Notre expérience augmente le taux de concrétisation
- Nous négocions l'ensemble des conditions au-delà du taux
- Nos honoraires sont couverts par notre négociation

LE PAYSAGE BANCAIRE FRANCAIS

Introduction

LES PRINCIPAUX ACTEURS

LES OBJECTIFS DE LA BANQUE ET DE VOTRE INTERLOCUTEUR

L'ORGANISATION INTERNE

L'IMPACT DES NOUVELLES REGLEMENTATIONS *

* ZOOM SUR BALE 2 ET BALE 3

* ZOOM SUR LA COTATION BANQUE DE FRANCE

1. LE PAYSAGE BANCAIRE FRANCAIS

Introduction

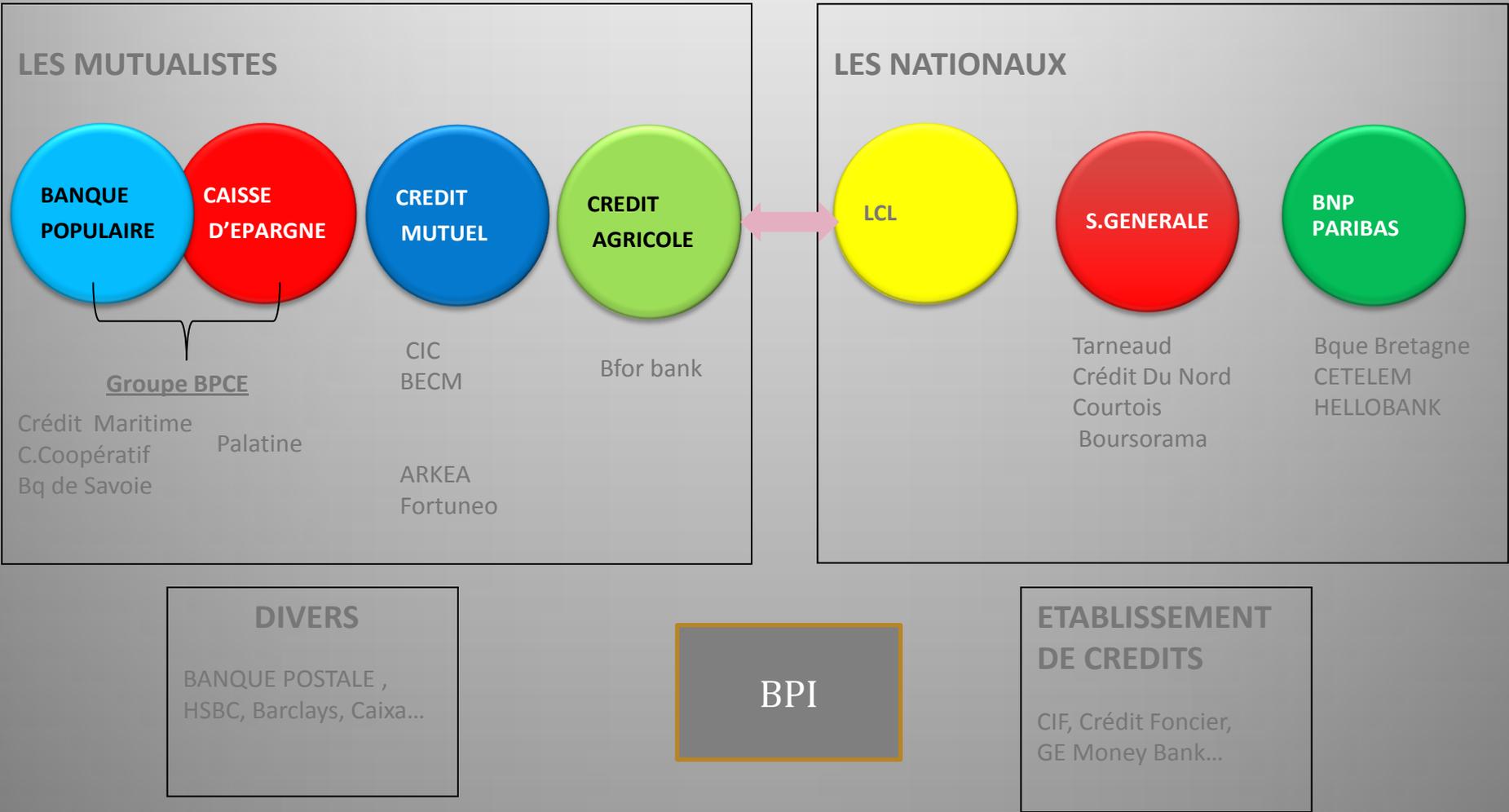
Le système bancaire français : la banque universelle

- Secteur en pleine mutation depuis 2007
- Rôle économique d'une banque
- Concentration et mutualisation de moyens
- Evolution des relations Clients , banque en ligne , à distance et nouvelles technologies
- Réglementations prudentielles et comptables
- Problématique de rentabilité

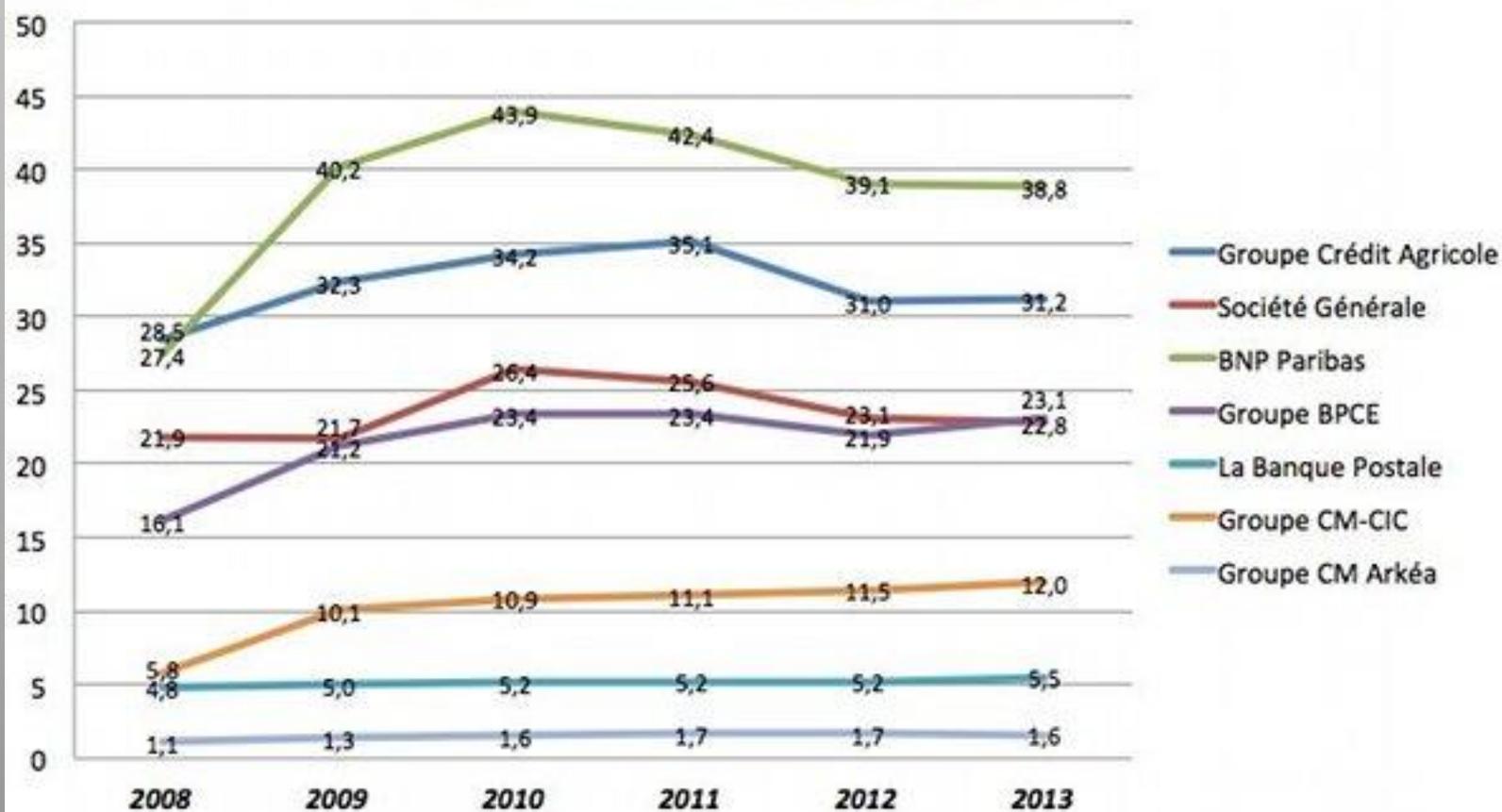
La nouvelle donne économique accélère cette évolution

1. LE PAYSAGE BANCAIRE FRANCAIS

LES PRINCIPAUX ACTEURS

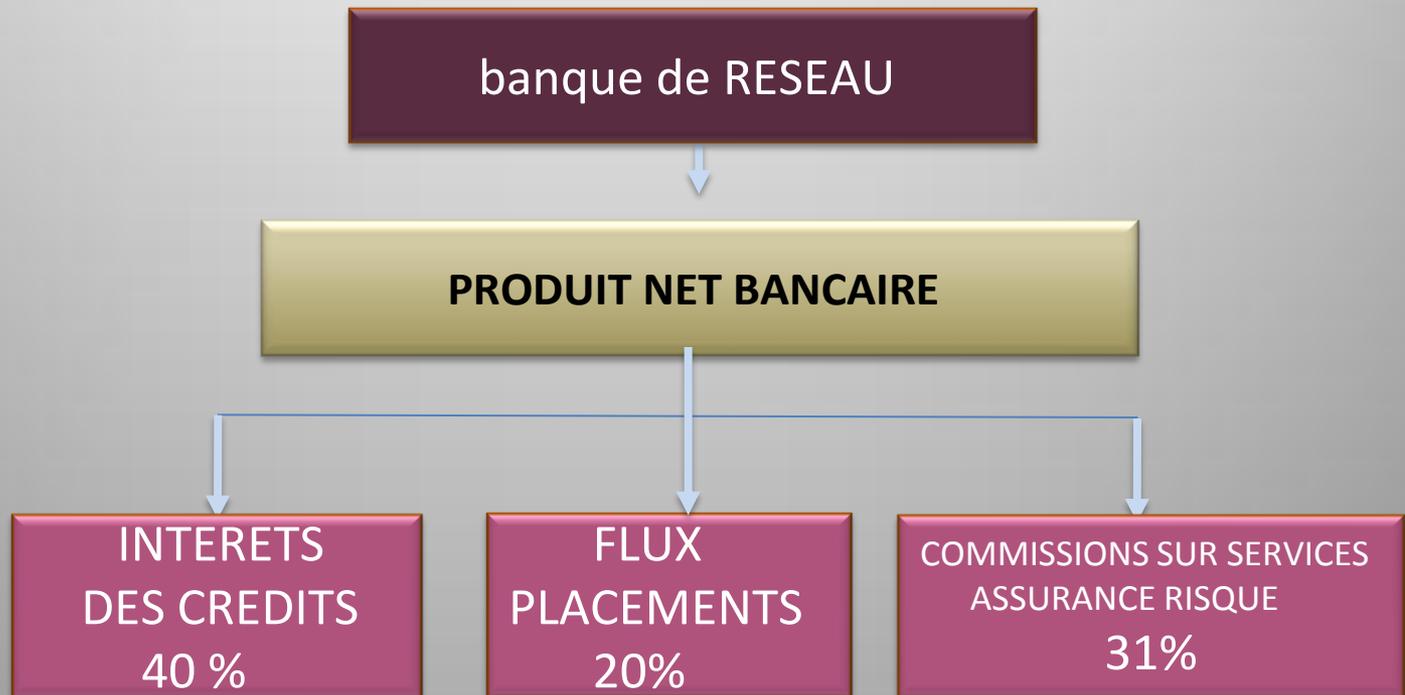


Produit Net Bancaire de 2008 à 2013



1. LE PAYSAGE BANCAIRE FRANCAIS

LEURS OBJECTIFS

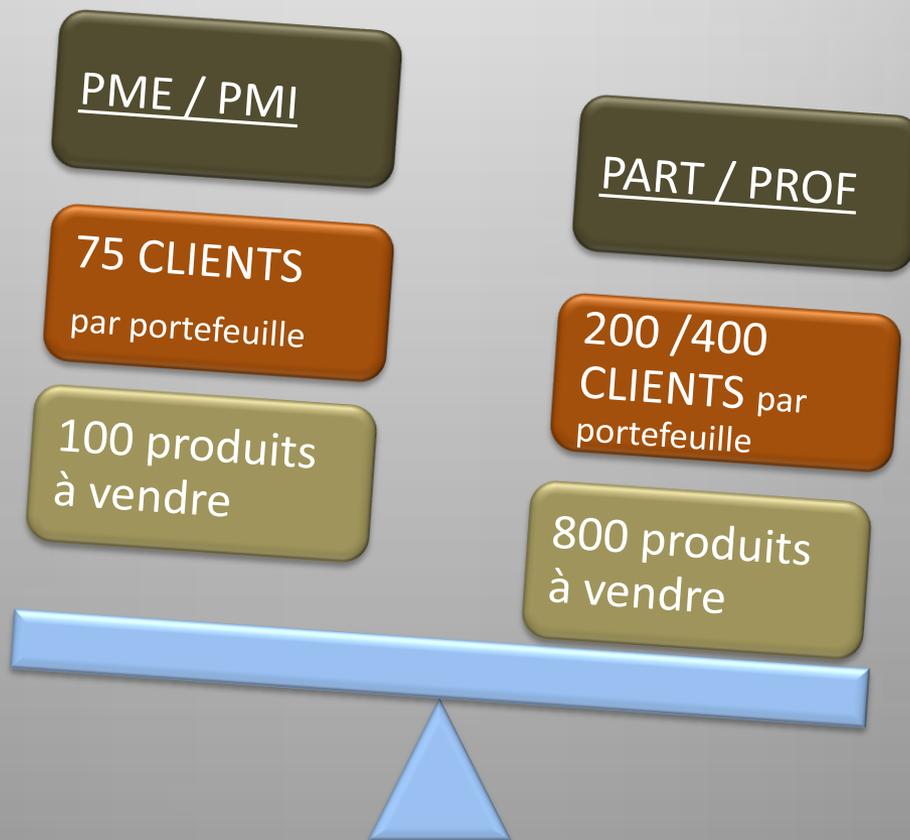


**NB: En 1990, la marge sur les crédits représentait 80 % du PNB !
La tendance s'est complètement inversée: recherche de RECURRENCE...**

1. LE PAYSAGE BANCAIRE FRANCAIS

SEGMENTATION INTERNE

En interne, il existe une différence de traitement en fonction de votre taille (niveau de CA):



1. LE PAYSAGE BANCAIRE FRANCAIS

IMPACT DES REFORMES BANCAIRES



1/ Autorités de tutelle: CCRLF, CRBF, AMF, CRBF



2/ Zoom sur Bale 2 Bale 3



3 /cotation + BDF

1. LE PAYSAGE BANCAIRE FRANCAIS

IMPACT DES REFORMES BANCAIRES

BALE 1 (1988) = ratio COOKE qui imposait de façon arbitraire aux établissements de crédits d'avoir 8% de fonds propres

BALE 2 (2004) = ratio Mc DONOUGH qui impose aux établissement de crédit d'avoir à minima 8% de fonds propres mais en tenant compte de la connaissance de ses clients

BALE 3 (2011) = Les banques devront porter le ratio de leurs fonds propres de meilleure qualité, ratio CORE TIER 1 à 4,5% de leur total des actifs pondérés en fonction de leurs risques contre 2% auparavant.

Les conséquences bancaires

**Abandon du système de couverture forfaitaire
nécessité d'une connaissance approfondie des risques engagés**

**Les fonds propres des banques doivent désormais tenir compte
du risque crédit, du risque de marché et du risque opérationnel de chaque client !**

1. LE PAYSAGE BANCAIRE FRANCAIS

ZOOM SUR BALE 2 ET BALE 3

Avec Bâle 2 (2004) , une cotation de risque pour chaque client a été mise en place, et est obligatoire pour tous les établissements financiers



Les notes prises en compte pour la cotation sont:

- Une note bancaire qui pèse pour 50 % (fonctionnement du compte, produits souscrits,...)
- Une note comptable qui pèse pour 25 % (analyse liasse fiscale)
- Une note externe (25%) qui prend en compte les cotations classiques de risque:
Cotation FIBEN du dirigeant et Banque de France



Impact de ces évolutions dans la prise de décision:

- Cette cotation va être déterminante lors de chaque demande de prêt
- Elle a une incidence sur les délégations et sur la pondération des garanties
- Elle va s'accompagner d'une obligation à collecter toutes les informations pour chaque client: *liasse fiscale, patrimoine, environnement familial, fonctionnement des comptes privés et pro,...*
- Elle n'est pas négociable

1. LE PAYSAGE BANCAIRE FRANCAIS

ZOOM SUR LA COTATION BANQUE DE FRANCE

Définition

C'est une appréciation de la Banque de France sur la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers à un horizon de 3 ans. Elle est composée de 2 éléments:



Une cote d'activité

une lettre, de A à X.



Une note de crédit

Il existe 13 cotes de crédit

3++ / 3+ / 3 / 4+ / 4 / 5+ / 5 / 6 / 7 / 8 / 9 / P



Exemples: A 3++, G 4+, F5



En parallèle cotation FIBEN, la cotation du dirigeant : **000,(040),050,060**

1. LE PAYSAGE BANCAIRE FRANCAIS

INCIDENCE SUR LA RELATION

conséquence sur la relation au quotidien

- condition de taux impacté par les normes bâte 3 (marge /prime risque)
- Chasse et surenchère aux fonds propres
- normalisation des durées proposées
- Hausse des garanties liées à la cotation client avec appel quasi systématique à BPI France (ex Oséo) en l absence de garantie réelle
- Système de décision modifiée (délégation reseau , centralisation, double regard,)
- Partage du risque entre les établissements

Les critères d'analyse de la banque

les éléments d'appréciation du risque bancaire

- L'analyse économique :
 - . produits / marché
 - . l'entreprise
 - . Les dirigeants
- ↳ la question des sources d'information
- L'analyse financière : le passé base documents comptables
 - . activité/ rentabilité
 - . la structure financière
 - . le tableau de financement
 - . La trésorerie

Les critères d'analyse de la banque

le scoring

- Généralisation de la note interne pour mesurer les risques dans le contexte Bale III
 - Aspect quantitatif: automatique sans possibilité d'apport
 - .batterie de ratios suite saisie des comptes
 - Aspect qualitatif: réponses apportées par le chargé d'affaires
 - .la nécessité pour le CAE d'avoir une parfaite connaissance de la gestion humaine, commerciale et financière de l'entreprise
 - cotation agréementée par la cotation FIBEN et le fonctionnement du compte
-  note comprise entre 1 et 16
- un des critères de délégation
 - qui participe à la décision d'octroi de crédit mais qui ne se substitue pas
 - qui influence la démarche commerciale des banques et leur approche tarifaire

La décision

du diagnostic à l'avis puis à la décision

- l'analyse aboutit à un diagnostic synthétique : passé/ présent
 - . performance globale ?
- le futur = le projet économique et les prévisionnels chiffrés
 - . perspectives économiques macro et micro
 - . impact sur les équilibres financiers .
- la relation bancaire : encours , répartition entre banques / flux



avis du CAE et généralement du DA de l'agence
niveau de décision en fonction de la délégation

les critères principaux de la décision

- cohérence de la stratégie
- la capacité à générer le cash flow nécessaire pour faire face à ses engagements actuels et futurs vis-à-vis des tiers , banque comprises

La dette senior

- Risque majeur pour la banque
 - . quelques dossiers à restructurer après la crise de 2008
 - . marché dont elle ne peut s'échapper sur le plan commercial et politique (malgré elle)
 - . Problématique de valorisation des cibles souvent trop élevées à cause d'un marché concurrentiel de la reprise d'entreprise .
 - Rachat d'entreprise = moment fragilisation
 - . changement de dirigeant , rupture avec le passé , l
 - . le repreneur sera t il à la hauteur .
 - . nouvelle dette avec obligation de résultat minimum pendant 7 ans
 - Rémunération du risque pas à la hauteur même si la marge est supérieure à un financier classique .
 - Circuit de décision plus lourd pour les exploitants
-  des attentes plus fortes dans l'élaboration et la structuration des dossiers
Mais un engagement qui fidélise le client et valorisant en cas de succès pour la banque et les exploitants .

La dette senior

Les critères d analyse en plus

➤ La validation du repreneur

- . Adéquation profil repreneur / projet (CV)
- . Doit être convaincant sur ses motivations
- . Doit avoir compris le passé et le présent pour imaginer l'avenir
- . A partir de cela , il doit définir le et son projet d'entreprise
- . doit définir trois axes prioritaires à la reprise sans casser
- . doit démontrer sa capacité de passer de salarié à chef d entreprise , et d assumer tous les domaines de compétence

➤ L'acceptation de la valorisation de la cible

 Importance du BP, pas uniquement le prévisionnel comptable indispensable mais pas suffisant ...mais l' autre partie , la vôtre ..!

LA NEGOCIATION

➤ Pourquoi négocier : quelques bonnes raisons pour oser

- .Ce n'est pas réservé qu'aux grandes entreprises
- .Vos interlocuteurs sont habitués et rompus à cet exercice
- . Acte de gestion : faire des économies , intérêt financier pour l'entreprise
- . Diminuer le niveau de risque personnel (caution)
- . Montrer de l'intérêt à la relation bancaire
- . Vous serez mieux considéré et aurez le respect de votre interlocuteur
- . la banque ne vous fera pas de privilège en situation délicate
- . Pas de prime à la fidélité
- . Différenciation de la tarification entre établissements

LA NEGOCIATION

- Savoir négocier
 - . c'est un jeu de concession mutuelles
 - . Votre interlocuteur a des services à vendre (pression en interne sur les objectifs commerciaux) services non stratégiques pour vous , profitez en
 - . faites lui plaisir
 - . Négocier étapes par étapes
 - . à juste titre
 - . réaliste , sans dépasser les limites
 - . relation gagnant-gagnant

- Quand
 - . être en position de le faire
 - . moment opportun
 - . Avoir les moyens de ses ambitions

LA NEGOCIATION

➤ comment négocier

- préparer son dossier de négociation
 - . recenser par banques les flux et les conditions (source échelles d'intérêts trimestrielles , tickets d'agios , extraits de comptes
 - . calculer les enjeux théoriques et les hiérarchisés
 - . Mesurer , approcher la rentabilité de la relation
 - . Construisez un comparatif souvent très démonstratif
- établir une stratégie de négociation
 - . Se fixer des priorités
 - . Préparer l'argumentaire
 - . Avoir plusieurs banques pour stimuler et répartir
 - . Formaliser par des écrits et contrôler .

LA NEGOCIATION

- Que peut on négocier : tout est négociable , mais
- ✓ La forme du crédit
 - prêt moyen et long terme ou crédit bail (mobilier et immobilier)
 - court terme escompte , dailly ou affacturage
- ✓ Le montant
 - autofinancement ou pas , combien ?
 - % d apports pour les LBO
 - rachat de comptes courants
- ✓ La durée : les standards
 - Rachat titres et FDC : 7 ans
 - prêt pro immobilier durée maxi 15 ans , différé ?
 - agencement : 7 à 10 ans
 - matériel : 5 à 7 ans
 - informatique 3 ans

LA NEGOCIATION

- ✓ Les conditions de taux
 - .taux fixes : repère et limite
 - .taux variable : quel index/ échéance , quelle marge acceptable
 - .swap de taux : arbitrage par rapport au montant et à la durée

- ✓ Les garanties
 - .les obligatoires et les négociables
 - .quels sont les frais de garantie .

- ✓ L'assurance : théoriquement négociable
 - .fonction de l âge , fumeur non fumeur , de votre santé ...
 - .compagnie spécialisée en assurance de prêts

- ✓ Les autres frais
 - .frais de dossier , commission d'engagement

LA NEGOCIATION

- ✓ Les frais de fonctionnement de compte
 - date de valeur ; de moins en moins d'impact
 - frais arrêtés de compte : frais fixes et variables (com de mouvement)
 - banque en ligne avec ou sans EDI
 - Commission sur étranger

spécifique aux commerçants : la monétique

les taux de remsies cartes bleues et location TPE

- ✓ Les conditions de financement court terme
 - .Choix de l'index en fonction de la forme choix de l index et de la marge
souvent l EURIBOR 3 M +
 - . Les frais de renouvellement annuel
 - . Les frais fixes de remise (dailly notifié)

LA NEGOCIATION

Une négociation d'un financement réussie

- . C'est d'avoir optimiser au mieux l'ensemble de ces composantes
- . Il est difficile de tout avoir au meilleur coût
- . Choisissez un partenaire qui vous correspond

 l'essentiel est de construire un partenariat équilibré pour durer

LA GESTION DE LA RELATION

La banque: un fournisseur comme un autre ? Partenaire ?

. Vous devez accepter le caractère indispensable et incontournable et vous devez lui ouvrir vos livres .

. Vous devez la persuader car elle analyse, elle dissèque ,compare , elle vous juge personnellement et enfin elle décide de travailler ou non avec vous , le droit au crédit n'existe pas .

. il convient se faire comprendre et passer d'un stade de défiance et à un niveau de confiance

. La banque a un devoir de vigilance par rapport au risque de défaillance

. Elle a appris à mesurer la rentabilité de la relation

LA GESTION DE LA RELATION

A) Ce qu'il faut savoir de la banque

- 1) Ce sont des généralistes ,pas spécialiste de votre secteur d'activités, elle va procéder par comparaison à des normes
- 2) le risque pris n'est pas rémunéré à son juste niveau
- 3) manque d'informations régulières : bilan remis 6 mois après,
- 4)son jugement peut être altéré par une expérience malheureuse sur un autre dossier du même secteur
- 5) votre interlocuteur est rarement décideur , rôle d' avocat impliqué ou pas , éloignement volontaire du client du pole d'analyse de la banque et du décideur
- 5) ils sont salariés même le DG , doit rendre compte aux actionnaires (et ou sociétaires) comme une grande entreprise

LA GESTION DE LA RELATION

B) il convient de rassurer le banquier, comment ?

- 1) gagner la crédibilité de votre interlocuteur,
« dire ce qu' on va faire et faire ce qu' on a dit »
- 2) communiquer davantage , anticiper , ne pas refuser de rendez vous
- 3) démontrer votre maîtrise avec des outils de pilotage, ainsi que vos capacités de gestion .
- 4) se former à la lecture du bilan, analyse financière, ratios
- 5) montrer les marges de manœuvre
- 6) respecter vos engagements en matière de répartition des flux

LA GESTION DE LA RELATION

C) Objectif : gagner et conserver la confiance de vos banques

- Quand : 2 à 3 fois / an
- Quels documents : détail des comptes, liasses fiscales , tableaux de bords analytiques , rapport CC
- Le lieu : l'entreprise , visite, contact avec la personne en charge des banques au quotidien
- Ensemble ou individuellement ? : seule
- Doit on tout dire ? oui et non
- Accompagnement conseil ou pas ; selon l'importance de la demande et votre parler banquier

LA GESTION DE LA RELATION

la négociation régulière avec son banquier

- Pourquoi : acte de gestion
- quand : rdv annuel
- quoi : toutes les conditions mais déterminer des axes prioritaires
- comment : préparation , recueil des infos, analyse de la rentabilité du compte
- sécuriser : réclamer des écrits

LA GESTION DE LA RELATION

les recommandations

- Renforcer les relations avec votre chargé d'affaires :
Communiquer , anticiper , expliquer
- Etre attentif à certains indicateurs pour le score
+ note BDF = délégation

Ne parlez pas banquier , mais sachez vous faire comprendre

LA GESTION DE LA RELATION

UN CONSEIL

Vous faire accompagner par un pro

Merci de votre attention !

Et trinquons ensemble au CRA et
à la réussite de votre projet de vie !