

**Intervenant : Hervé Viretto, Directeur de la Banque Populaire à Revel**

**e-mail : [herve.viretto@occitane.banquepopulaire.fr](mailto:herve.viretto@occitane.banquepopulaire.fr)**

**Banque Populaire Occitane 25 boulevard de Gambetta 31250 Revel**

**Tél. : 05 62 71 31 90**

# Les ateliers des créateurs

## Les relations entre votre entreprise et la banque

Le 14 février 2008 à la MCEF de Revel

### Définition d'une banque

Le banquier est un commerçant à part entière, intégré dans la vie locale, il est pour vous un fournisseur, au même titre que les autres.

A ce titre, il connaît des contraintes en terme de développement, de rentabilité et de sécurité : tout comme vous.

Après d'une banque, vous pourrez obtenir la fourniture de financements, de services et de placements / gestion de trésorerie / retraite.

Avant toute chose, il est bon de savoir que toutes les banques proposent les mêmes services, les mêmes financements et les mêmes placements et, à peu de choses près aux mêmes conditions.

Par contre, c'est souvent votre interlocuteur qui fera la différence : je vous l'ai dit la banque est un fournisseur comme les autres, alors les critères de choix sont aussi variés que pour vos autres fournisseurs : réactivité, prix, service après vente, image, accessibilité, capacité de décision, ...

### Rôle de la banque

Sur la base d'une étude de vos besoins et du fonctionnement de votre entreprise et sur la base de sa connaissance du marché et de votre activité, le banquier vous proposera les financements, les services et les placements les plus adaptés à votre cas.

D'où la nécessité d'être les plus complets dans votre présentation de vous-mêmes et de votre projet.

### 1- Les financements

Financements des investissements :

Vous concernant, il s'agit des investissements nécessaires au démarrage de votre activité : essentiellement le fonds de commerce, le matériel, et, dans une certaine mesure le besoin en fonds de roulement.

Financement de votre cycle d'exploitation :

Avant de recevoir le paiement de vos clients, vous mettez en œuvre un certain nombre de ressources : achat matière premières, main d'œuvre, etc ... Selon les types de clientèle, la banque vous propose l'utilisation de crédits spécifiques. Par exemple, si vous travaillez avec des entreprises et que celles-ci vous payent par effets de commerce, traite ou billet à ordre, on vous ouvrira une ligne d'escompte, si vous travaillez avec des collectivités locales, ce sera une ligne de financement DAILLY, si vous travaillez avec des particuliers se sera un découvert autorisé, autrement appelé facilité de caisse.

### 2- Les services

Certains services sont gratuits : chèquiers, carnets de remise de chèque, échange de monnaie, relevés de compte mensuel, retraits et versements, ...

D'autres sont payants : terminal de paiement électronique, paiement en 4 fois sans frais pour vos clients particuliers, gestion et virement par internet, carte de paiement, assurances ( R.C ; I.J ; ingénierie sociale ; international...)

Mieux votre banquier vous connaîtra, plus il sera à même de vous proposer des services utiles et adaptés qui vous permettront de gagner du temps et de l'argent.

### 3 - Les placements – la gestion de trésorerie – votre retraite

Et oui, vous pouvez gagner aussi de l'argent grâce à votre trésorerie en attendant de l'utiliser, là aussi une bonne connaissance de votre façon de travailler, de vos accords fournisseurs et de vos délais accordés à vos clients, lui permettra de proposer la formule la plus appropriée.

Comme vous le savez également, les commerçants et les artisans sont parmi ceux qui touchent les plus petites retraites, en moyenne 40 % de leur dernier revenu.

Et bien cela aussi se prépare et votre banquier saura vous proposer des formules adaptées (prêts immobiliers locatifs, Loi MADELIN, PERCO...).

### Conclusion

Fournisseur à part entière, la banque, ou plutôt le banquier saura vous apporter les meilleures solutions dans la mesure où vous lui permettrez de vous connaître de la façon la plus complète et précise possible.

La confiance s'établit sur une connaissance réciproque et repose sur quelques règles de base :

Une bonne connaissance de votre parcours : expérience, diplômes, formation, motivations.

La franchise : ne rien cacher, (surtout le négatif) de vos forces et de vos faiblesses.

L'anticipation : prévoir et prévenir des délais, retards, difficultés prévisibles.

La fiabilité : ce que vous dites, vous le faites et vous ne promettez que ce que vous pouvez tenir.

Quand vous choisissez votre banquier, recherchez à créer une relation de partenariat de type gagnant-gagnant.