ADSGI

ADS GLOBAL INVEST

GUIDE · LECTURE BANCAIRE

Les 5 questions que votre banquier se pose avant de financer votre entreprise

Ce qu'il cherche, ce qui le rassure, ce qui l'inquiète, et les pièces qui y répondent.

From Opportunity to Executable Transaction

LA LECTURE BANCAIRE

Votre banquier lit votre dossier dans cet ordre.

Votre conseiller ne décide pas seul. Il défend votre dossier devant ceux qui décident, et il doit répondre à cinq questions, toujours les mêmes.

NIVEAU 1 Historique	D'où vient l'entreprise ?	Trois exercices, rentabilité, endettement, incidents de paiement.
NIVEAU 2 Besoin	De quoi a-t-elle besoin, exactement ?	Nature, montant, durée et usage du financement demandé.
NIVEAU 3 Prévisionnel	Ses projections sont-elles crédibles ?	Prévisionnel, hypothèses sourcées, cohérence avec l'historique.
NIVEAU 4 Remboursement	Peut-elle rembourser dans le scénario prudent ?	Capacité de remboursement et couverture des échéances.
NIVEAU 5 Sécurité	Que se passe-t-il si ça tourne mal ?	Garanties, caution, nantissement, engagement des associés.

QUESTION DU BANQUIER · CE QU'IL EXAMINE

Comment utiliser ce guide. Une page par question. Pour chacune : ce que le banquier cherche, ce qui le rassure, ce qui l'inquiète, et la liste des pièces à préparer. Cochez ce que vous avez déjà. Ce qui reste vide est ce que votre banquier vous demandera.

1

QUESTION 1 · HISTORIQUE

D'où vient l'entreprise ?

CE QU'IL CHERCHE

Une trajectoire. Les trois derniers exercices disent si l'entreprise est rentable, comment elle s'endette et si elle a déjà connu des incidents.

CE QUI LE RASSURE

Des comptes cohérents d'une année à l'autre, une rentabilité expliquée, des variations commentées.

CE QUI L'INQUIÈTE

Une perte sans explication, des capitaux propres négatifs sans plan de redressement, des incidents de paiement récents.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] Les trois dernières liasses fiscales.
- [ ] Une situation intermédiaire récente.
- [ ] Le tableau de toutes les dettes : prêts, crédits-bails, échéances.
- [ ] Une page qui explique les variations importantes.

NOTRE CONSEIL

Expliquez vous-même les mauvaises années, avant que l'analyste ne les découvre.

2

QUESTION 2 · BESOIN

De quoi a-t-elle besoin, exactement ?

CE QU'IL CHERCHE

La nature du besoin, son montant, sa durée et son usage. C'est ici qu'il vérifie que le financement demandé correspond au besoin réel.

CE QUI LE RASSURE

Un montant justifié par des devis, un besoin qualifié (investissement, cycle, acquisition, refinancement), une durée cohérente avec l'usage.

CE QUI L'INQUIÈTE

Un montant rond sans justification, un besoin flou, une demande faite dans l'urgence.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] Les devis et bons de commande.
- [ ] Le plan de financement : emplois et ressources.
- [ ] Une note d'une page sur le projet.

NOTRE CONSEIL

> Nommez le besoin par sa nature, pas par son montant.

3

QUESTION 3 · PRÉVISIONNEL

Ses projections sont-elles crédibles ?

CE QU'IL CHERCHE

La cohérence entre le passé et le futur. Un prévisionnel se lit à côté des trois derniers exercices, jamais seul.

CE QUI LE RASSURE

Des hypothèses écrites et sourcées (carnet de commandes, contrats, historique) et un scénario prudent à côté du scénario central.

CE QUI L'INQUIÈTE

Une croissance que rien dans l'historique n'annonce. Un prévisionnel brillant sans hypothèse écrite.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] Le prévisionnel sur trois ans.
- [ ] La liste des hypothèses, chacune avec sa source.
- [ ] Le carnet de commandes ou les contrats signés.

NOTRE CONSEIL

Écrivez chaque hypothèse, et sa source, à côté du chiffre.

4

QUESTION 4 · REMBOURSEMENT

Peut-elle rembourser dans le scénario prudent ?

CE QU'IL CHERCHE

Que les flux de l'entreprise couvrent les échéances, y compris si l'activité ralentit.

CE QUI LE RASSURE

Une capacité de remboursement calculée, avec une marge de sécurité dans le scénario prudent.

CE QUI L'INQUIÈTE

Un remboursement qui suppose que tout se passe comme prévu.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] Le calcul de la capacité de remboursement.
- [ ] L'échéancier de toutes les dettes, existantes et nouvelles.
- [ ] Le plan de trésorerie mensuel sur douze mois.

NOTRE CONSEIL

Présentez le scénario prudent avant que la banque ne le calcule à votre place.

5

QUESTION 5 · SÉCURITÉ

Que se passe-t-il si ça tourne mal ?

CE QU'IL CHERCHE

La seconde issue. Les garanties ne remplacent pas la capacité de remboursement : elles limitent la perte si celle-ci fait défaut.

CE QUI LE RASSURE

Des garanties proportionnées, un apport documenté, l'engagement des associés.

CE QUI L'INQUIÈTE

Un dossier dont la garantie est l'argument principal. Un apport dont l'origine n'est pas traçable.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] La liste des actifs mobilisables.
- [ ] Les justificatifs de l'apport.
- [ ] L'organigramme juridique et la répartition du capital.

NOTRE CONSEIL

> Présentez la garantie comme une sécurité, jamais comme l'argument du dossier.

ADSGI
ADS GLOBAL INVEST

VOTRE DOSSIER

Votre dossier répond-il aux cinq questions ?

Nous relisons votre dossier dans l'ordre du comité de crédit, et nous vous disons ce qui manque avant que votre banque ne le voie. Puis nous le construisons avec vous.

DIAGNOSTIC

Note de comité

Votre dossier lu comme la banque le lira : ratios, points forts, points de vigilance.

STRUCTURATION

Dossier exécutif

Le prévisionnel, le plan de financement et la présentation du besoin.

SÉCURISATION

Data room documentaire

Les pièces classées, vérifiées, prêtes pour l'établissement.

DEMANDER UN DIAGNOSTIC → adsglobalinvest.com/fr/diagnostic

ADSGI n'est ni une banque ni un prêteur. La décision appartient aux établissements. Honoraires sur devis, selon lettre de mission.

ADS Global Invest SASU · 17 Rue Cadet, 75009 Paris — France
SIREN 985 324 680 · RCS Paris 985 324 680 · ORIAS N° 25003827 — COBSP
www.adsglobalinvest.com · contact@adsglobalinvest.com · +33 6 20 20 20 27
Ce guide est un document d'information générale. Il ne constitue ni un conseil en investissement, ni une offre de financement.