

Les 4 rôles du banquier selon les chefs d'entreprise membres du Groupement

Visée : une relation ouverte, axée sur des solutions adaptées et novatrices, où banquier et chef joignent leurs efforts pour le bien commun de l'entreprise

Savoir-être recherché : à l'écoute, humain et respectueux, honnête et transparent, flexible, humble et simple, créatif, au service, proactif et critique

1. Un aidant :

- Écouter le chef** pour bien comprendre ses besoins et défis.
- Être créatif pour **adapter le financement** au cycle de l'entreprise, à son marché et à l'évolution actuelle des modèles d'affaires.
- Soutenir en temps difficiles** (ex. : conserver le même taux dans les hauts comme dans les bas; ne pas couper toute marge de manœuvre en limitant la marge de crédit).
- Être proactif** : « Est-ce qu'il y a autre chose que je pourrais faire pour vous aider? ».
- Être un facilitateur et **avoir un langage PME** plutôt que gestionnaire.
- Accompagner le rachat** par la relève.

2. Un conseiller :

- Informé le chef** sur les grandes tendances économiques mondiales et celles de son marché (« benchmarking »).
- Offrir plusieurs **scénarios de financement**.
- Faire connaître ses **produits et services**.
- Aider le chef** à devenir un meilleur gestionnaire (ex. : à la lecture des états financiers vérifier si le chef peut économiser de l'argent).

3. Un « réseuteur » :

- Référer des **opportunités d'affaires** locales, nationales et internationales à l'entrepreneur (ex. : achat de bâtisse).
- Référer à un autre chef d'entreprise pour **partage d'expériences**.
- Référer son client au bon endroit pour la **meilleure solution de financement** (ex. : rassembler diverses institutions financières pour une meilleure solution de financement).

4. Un partenaire :

- Faire connaître rapidement et clairement ses **limites d'action**, les **délais**, le **processus décisionnel** (dire franchement où est rendu le dossier), donner l'heure juste sur les **priorités** de l'institution (ex. : secteur priorisé), tout en aidant son client à bien monter son dossier.
- Développer une **vraie relation** : une rencontre annuelle de courtoisie (vision, projets, visite de l'entreprise, rencontre de l'équipe de direction), une rencontre aux six mois (révision du dossier, recommandations proactives de financement, « benchmarking ») et un contact courriel aux trois mois (communications et tendances mondiales). La régularité du contact évite la perception d'un « banquier inspecteur » et donne les outils au banquier pour vendre le dossier au crédit.
- Faire sa **meilleure offre** dès le début pour éviter au chef de magasiner.
- Miser sur **l'entrepreneur comme individu**, être à l'écoute de sa vision et l'accompagner à la réaliser (accompagner l'avenir pas seulement le passé).
- Présenter le dossier de la banque au chef** pour y déceler d'éventuelles incompréhensions et l'aider à améliorer sa cote de crédit.
- Prendre les décisions rapidement**. Retourner les appels rapidement.
- Offrir un **directeur de compte stable** : permettre au chef de le choisir, lui présenter son équipe (patron, adjoint[e]), viser trois contacts dans l'organisation.
- Prendre en considération que le chef est membre du Groupement**, donc mieux outillé, mieux entouré et mieux structuré.

Les attentes du Groupement envers les institutions financières :

Le Groupement et les institutions financières se complètent. Les institutions offrent les outils financiers, le Groupement fait circuler les expériences vécues entre chefs pour qu'ils réussissent mieux.

Le Groupement souhaite de la part des institutions financières :

- Qu'elles soient présentes à ses **rassemblements Grand Club** pour connaître les chefs et leur réalité actuelle.
- Qu'elles fournissent au Groupement une **personne-ressource** dans chaque région afin que celle-ci puisse aider ses membres dans des cas particuliers (*fast track*).
- Qu'elles **réfèrent le Groupement** à leurs clients.
- Qu'elles **contribuent au Groupement**, car celui-ci aide ses clients à devenir de meilleurs chefs d'entreprise, ce qui en fait des clients en meilleure santé financière.