Comment convaincre votre banque de faire un prêt à votre entreprise?

mon business Quelles sont les astuces concrètes pour monter un dossier de crédit professionnel réussi? Entre les attentes des banques, les erreurs à éviter, et l'importance d'un plan solide, voici les différents critères à respecter.

Être indépendant, c'est porter ses ambitions à bout de bras, avec audace et persévérance. C'est aussi faire grandir un projet auquel on croit, souvent en dépit des incertitudes du marché et des contraintes administratives. Mais lorsqu'il s'agit d'obtenir un crédit pour financer ou développer un projet, le parcours peut rapidement se révéler complexe et jalonné d'obstacles.

Ce constat, souvent observé sur le terrain, retrouve également un écho dans la dernière enquête trimestrielle de la Banque nationale de Belgique (BNB). Selon l'organisation, la perception des conditions de crédit par les entreprises s'est récemment détériorée: alors qu'en janvier 2025, 11,2% des entreprises considéraient ces conditions comme défavorables, ce chiffre a encore grimpé à 15,5% en avril 2025. De surcroît, d'après un récent communiqué de Febelfin, le taux de refus des demandes de crédit d'entreprise a augmenté au premier trimestre 2025, en comparaison aux deux années précédentes. Or, un appui financier demeure un levier essentiel pour stimuler la croissance d'une activité: il permet, par exemple, d'investir dans de nouveaux équipements, d'élargir une offre de services, ou encore de répondre à une plus grande demande. Comment, dès lors, surmonter ces obstacles et accéder à des solutions de financement? Comment constituer un bon dossier et convaincre des banques? En compagnie de spécialistes, nous faisons le point.

1Les pièges à éviter

> Le manque de préparation

De multiples erreurs reviennent fréquemment dans la constitution d'un dossier de demande de crédit. «La mauvaise préparation en est la première», explique Fabrice Dury. «En général, les indépendants ne préparent pas correctement leur rendez-vous avec la banque. Ils ne savent pas toujours expliquer qui ils sont, ce qu'ils veulent financer, ni comment ils envisagent de le financer ou à hauteur de combien», poursuit cet ancien banquier, fort de 20 ans d'expérience, aujourd'hui reconverti en conseiller financier pour les indépendants (hub.brussels). «Beaucoup d'indépendants négligent de mettre par écrit leur projet, pensant le «garder en tête». Or, un banquier ne peut pas deviner le sérieux du projet si tout n'est pas formalisé par écrit», poursuit-il.

> L'apport personnel,un critère non négociable Une autre erreur courante est l'absence d'apport personnel dans le plan de financement. Demander à la banque de financer 100% d'un projet sans investir des fonds propres peut en effet être mal perçu. «En pratique, les établissements exigent généralement que le porteur de projet cont ribue autour de 20 à 30% du besoin de financement (ce qui comprend les capitaux, les réserves de liquidation

éventuelles, etc.). Ne pas proposer d'apport pourrait dès lors être rédhibitoire», explique Dimitri Bauters, directeur Bruxelles et Wallonie de la banque Van Breda, dédiée aux entrepreneurs. Cela s'explique notamment par le fait qu'un entrepreneur qui n'investit pas lui-même fait porter tout le risque à la banque – ce que cette dernière n'accepte généralement pas. De plus, si l'endettement sollicité est largement supérieur aux capitaux apportés par l'emprunteur, le prêteur exigera probablement des garanties supplé mentaires pour compenser ce déséquilibre.

> Limiter les risques personnels À cet égard, la question des garanties est donc tout aussi centrale. Conscient que les rentrées d'une entreprise peuvent fluctuer, le banquier cherche souvent à se prémunir des risques de défaut de paiement en exigeant des gages de sécurité. Fabrice Dury explique que, dans ce cadre, la caution personnelle de l'emprunteur est fréquemment demandée pour les prêts professionnels, toutefois, «cette option doit être un dernier recours pour éviter les problèmes en cas de faillite de la société», prévient-il.

2La règle du qui, du quoi et du comment pour bien se présenter Mais comment, dès lors, structurer et formaliser un dossier de manière convaincante face à une banque? Selon Fabrice Dury, tout dossier de crédit repose sur trois axes fondamentaux: le qui, le quoi et le comment.

> Le qui La première étape consistera à bien présenter le porteur de projet: êtes-vous un indépendant en personne physique? Une société? Faites-vous partie d'un groupe? «Le banquier ne connaît pas forcément son interlocuteur, surtout s'il s'agit d'un nouveau client. Il est donc essentiel de soigner cette première impression et d'exposer clairement son parcours et ses compétences», précise Fabrice Dury. De fait, «l'expérience et la notoriété de l'entreprise auront souvent un poids dans la décision finale de la banque», ajoute Dimitri Bauters.

> Le quoi Le deuxième point clé concerne la nature du financement demandé. Beaucoup de porteurs de projet ignorent les différentes possibilités qui se présentent à eux. Mieux vaut donc se documenter en amont, via les sites des banques, les guichets d'entreprises, des organisations comme Wallonie entreprendre, hub.brusssels (qui dispense une formation gratuite sur le sujet le 17 juin), Vlaio, son comptable, ou encore en sollicitant un premier rendez-vous off avec la banque. Ce type de démarche permettra d'évaluer avec précision le montant nécessaire pour réaliser votre projet (ni trop, ni trop peu) et de déterminer une capacité de remboursement réaliste, qui tiendra compte de votre situation globale.

> Le comment Une fois ces critères déterminés, vous pourrez ensuite constituer le plan que vous devrez présenter à la banque. Mais qu'est-ce que ce plan devra comporter? Vous devrez y mentionner toutes les composantes de votre projet, c'est-à-dire un business plan bien structuré (description de l'activité, stratégie, une bonne étude de marché, etc.), des prévisions financières solides (un compte de résultat prévisionnel sur trois à cinq ans, un plan de cash-flow, trésorerie mensuelle, les cotisations sociales ou les impôts à payer, votre rémunération du dirigeant, etc.) et un plan de financement équilibré. Un «bon plan financier, c'est un dossier qui anticipe les scénarios pessimistes», affirme Dimitri Bauters. Autrement dit, vous devrez intégrer dans vos calculs des hypothèses dégradées (baisse de chiffre d'affaires, retards de paiement, hausse de coûts) pour montrer que votre projet peut résister à des aléas. Cette approche prudente renforcera la confiance du banquier, qui verra que vous avez envisagé le pire, et que vous n'êtes pas dans le déni des défis du projet.

3L'importance des ratios financiers

Un autre aspect souvent méconnu des indépendants concerne les indicateurs financiers, que certaines banques scrutent de près. À cet égard, Fabrice Dury insiste sur quelques ratios clés qui permettent au banquier d'évaluer la solidité d'une demande de crédit. Parmi eux figure l'autonomie financière de l'entreprise, soit le poids des fonds propres dans le bilan total. Si les capitaux propres représentent moins de 20 à 30% du total du bilan, l'entreprise est jugée faiblement capitalisée, ce qui peut refroidir le banquier quant à sa solidité. Un autre ratio déterminant est la capacité de remboursement, qui compare l'ensemble des dettes aux flux de trésorerie (ou bénéfices) générés par l'activité. Ce ratio revient à estimer en combien d'années l'entreprise pourrait, avec ses résultats actuels, rembourser toutes ses dettes. À noter toutefois que toutes les banques n'optent pas pour cette stratégie, comme l'explique Dimitri Bauters. «Nous ne faisons pas de rating automatique chez nous, mais veillons à ce qu'une entreprise ait des fonds propres suffisants, sans oublier que le cash flow reste un critère principal. C'est ce qui permettra à l'entreprise de faire face à ses engagements et de croître. Nous coconstruisons avec les entreprises, notre but n'est pas de leur prêter de l'argent pour qu'elles s'enfoncent», conclut-il.