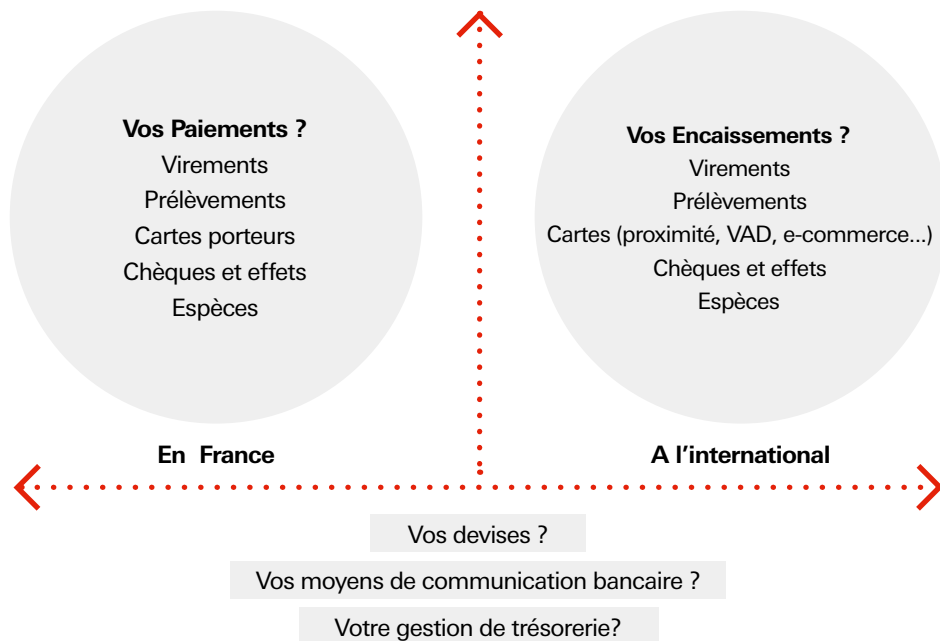


# De la connaissance aux solutions

La connaissance que nous avons maintenant de votre activité nous permet de trouver ensemble les solutions qui vous conviennent !



## Les financements Court Terme

- ◆ Découvert en compte
- ◆ Crédit de campagne (saisonnalité)
- ◆ Couverture de devises à terme

Nous avons découvert votre histoire, les détails de votre activité, et vos projets, nous pouvons réfléchir ensemble à vos besoins !

## Les financements Moyen - Long Terme

- ◆ Travaux, Développement informatique
- ◆ Locaux professionnels
- ◆ Transmission et Rachat d'entreprise

Nous connaissons vos chiffres et vos projets, nous pouvons regarder s'il est possible d'y répondre !

### HSBC France

Société Anonyme au capital de 428 368 915 euros - SIREN 775 670 284 RCS Paris

- Siège social : 103, avenue des Champs-Élysées - 75008 Paris

Banque et intermédiaire en assurance immatriculé auprès de l'ORIAS

(Organisme pour le Registre des Intermédiaires en Assurance - www.orias.fr) sous le n° 07 005 894 - 01/2019

# La Banque : un atout pour réussir



# HSBC France et les professionnels du Tourisme

HSBC France est un partenaire historique du monde du tourisme, aux côtés de l'APST<sup>(1)</sup> et des EDV<sup>(2)</sup>. Le secteur du tourisme est un secteur prioritaire pour HSBC France. Nos chargés d'affaires connaissent les spécificités de votre secteur afin de vous offrir un accompagnement adapté avec une efficacité optimale et peuvent s'appuyer sur les compétences de nos experts métiers autour du financement, des flux et de l'international.

5

Le nombre de Business Banking Centres dédiés au tourisme en France.



Une équipe spécialisée et des interlocuteurs dédiés aux professionnels du Tourisme :

- ◆ Une référente nationale  
Fabienne Petit-Peyroux 06 89 29 08 02  
[fabienne.petit-peyroux@hsbc.fr](mailto:fabienne.petit-peyroux@hsbc.fr)
- ◆ Des référents à Paris :  
Catherine Plonevez 06 83 85 61 67  
[catherine.plonevez@hsbc.fr](mailto:catherine.plonevez@hsbc.fr)  
Marie-Pierre Sapin 07 64 68 66 78  
[marie.pierre.sapin@hsbc.fr](mailto:marie.pierre.sapin@hsbc.fr)
- ◆ Des référents régionaux  
(liste communicable selon vos besoins)



(1) Association Professionnelle de Solidarité du Tourisme. (2) Entreprises Du Voyage.

# Que doit savoir votre banquier pour bien vous comprendre ?

## 4 thèmes fondamentaux :

- ◆ Quand la société a-t-elle été constituée et par quels moyens financiers ?
- ◆ Qui sont les actionnaires et les personnes clés qui prennent les décisions dans votre société?
- ◆ Quelles sont ses activités, son organisation et ses perspectives ?
- ◆ Qui sont ses clients & fournisseurs ? (reflet souvent des besoins de financement et des produits/services nécessaires au fonctionnement quotidien)



## Aidez-nous à bien comprendre votre Bilan !

Le bilan d'une entreprise est le reflet financier de sa situation à un instant donné (date d'arrêté). Le compte de résultat, reflète l'histoire de l'année qui vient de s'écouler. Bien comprendre ces deux documents est essentiel pour votre banquier, surtout dans le domaine du Tourisme où certaines règles comptables sont spécifiques.

Voici quelques points d'attention pour lesquels nous avons besoin d'explications :

### ◆ Bilan

**Enregistrement des Avances et Acomptes** reçus par les clients et/ou payés aux fournisseurs (ne sont pas enregistrés de la même façon par tous les comptables !)

**Saisonnalité de la trésorerie** : le bilan en date d'arrêté fait état d'une situation dite à l'instant T mais n'est pas forcément représentatif de l'évolution de votre trésorerie mensuelle

### ◆ Compte de résultat

**Chiffre d'affaires / Volumes d'affaires** : sans détail, le banquier n'a aucune idée de la véritable activité de votre entreprise car il n'y a aucune distinction dans vos bilans entre les commissions sur les ventes de packages, les frais de dossier payés par vos clients et le CA encaissé sur les ventes sur mesure...

**Marge – Rentabilité** : toutes les charges sont comptabilisées dans le poste « Autres achats et charges externes », des règlements fournisseurs aux frais de location de bureaux par exemple. Sans détail, le banquier peut difficilement évaluer la véritable activité de votre entreprise.

## Votre entreprise

- ◆ Historique
- ◆ Actionnariat, Dirigeants et Homme clé
- ◆ Son activité
- ◆ Son organisation
- ◆ Sa stratégie
- ◆ Qui sont vos clients et vos fournisseurs ?

## Chiffres

- ◆ Bilan
- ◆ Compte de résultat
- ◆ Déclaration de Volume d'affaires
- ◆ Les perspectives