



Stage de préparation à l'installation



SOMMAIRE



- 1. Le dossier de financement
- 2. Le financement
- 3. La banque au quotidien



Préambules

Le banquier, un partenaire avant tout



- **La banque, c'est avant tout une ...histoire d'hommes et de femmes mais votre interlocuteur en agence est aussi :**
 - > **un partenaire « pas comme les autres »**
 - Un travail dans la durée
 - > **un financier « généraliste »**
 - Donc pas expert dans vos métiers respectifs
 - Un rôle de conseil sur la gestion des flux et les différentes solutions de financement (Gérer, Financer, Prévoir)
- Le banquier va vous accompagner dans toutes les étapes de votre projet.
- Il va vous aider :
 - > À valider la faisabilité de votre action
 - > À trouver les sources de financement adaptées
 - > À gérer au quotidien vos rapports avec les autres partenaires (clients, fournisseurs, comptable, notaire ...)
- Il sera tout au long de la vie de l'entreprise votre interlocuteur au quotidien de manière strictement confidentielle.
- Il vous conseillera aussi bien à titre privé que professionnel dans le cadre d'une approche globale.

Ce que votre banquier attend de vous



- que vous lui « vendiez » votre projet....
- ...au bon moment
- que vous vous soyez posé toutes les questions (structure juridique, approche fournisseurs...)
- un dossier 4 C
 - Clair
 - Concis
 - Complet
 - Cohérent
- que vous lui présentiez un dossier que vous maîtrisez et que vous comprenez (le calcul du point mort, les moyens de l'atteindre, la stratégie commerciale,...)

Le banquier ne finance pas ce qu'il ne comprend pas



Il est indispensable pour le banquier de connaître et de comprendre ...

- Votre environnement personnel et vos motivations
- Votre degré de maturation du projet :
 - expliquer votre activité, étayer votre exposé par des éléments concrets, en expliquant les étapes suivies (durées, moyens, inventaire forces/faiblesses, élaboration de solutions de repli, ...)
 - Apporter votre vision en tant que professionnel.
- ... afin de pouvoir conseiller au mieux dans le choix des moyens adéquats pour accompagner la réalisation du projet.



1. Le dossier de financement

1. Le dossier de financement



Les Thèmes à présenter :

- > Adéquation Homme / Projet : compétences, expérience et connaissance du marché
 - Qui êtes vous ? Situation personnelle ? Formation (CV, diplômes) ?
 - Quelle est votre expérience ? Points forts et motivations ? Quel est votre réseau ?

- > Les produits et services proposés : qualité de l'approche marketing
 - Le marché :
 - marché porteur ? Réalisation d'une étude de marché
 - Concurrence ? Vos plus par rapport à la concurrence ?
 - Quelle sera votre clientèle ? Vos fournisseurs ?

 - La commercialisation
 - Quel est votre mode de commercialisation ? Qualité de l'emplacement ?
 - Avez-vous déjà songé à un réseau de distribution ?
 - Politique d'innovation

1. Le dossier de financement



> Structure choisie pour votre entreprise

- Structure humaine : votre équipe, votre organisation métier
- Structure physique : vos locaux, vos outils, vos machines
- Structure juridique : entreprise individuelle ou société, impact sur votre patrimoine et votre fiscalité

> Le plan de financement

- Capitaux nécessaires pour réaliser votre projet
 - Définir le besoin et le chiffrer (investissements, BFR)
- Activité prévisionnel (besoins) = capitaux pour financer (ressources)
 - Ne pas tenir compte des subventions et diverses primes
 - Les derniers bilans en cas de reprise d'une activité existante

> Bilan et compte de résultat prévisionnels

- Charges et chiffre d'affaires sur 3 ans
- Evolution de la structure financière et du BFR
- Capacité de remboursement et d'endettement de la structure



2. Le financement

2. Le financement



- Le financement court terme

- Moins de 2 ans
- Financement du cycle d'exploitation : le BFR

- > Le découvert

- Basé sur les résultats de l'entreprise: temporaire, négociable et justifié
- Coût : commission de mouvement, de permanence, agios et frais de gestion

- > L'escompte

- Achat d'une créance B to B via un effet de commerce dans la limite d'une autorisation
- Coût : commission d'escompte

- > Affacturage

- Achat de facture B to B et recouvrement par un factor / assurance crédit
- Coût : commission d'affacturage

2. Le financement



- Le financement Moyen / Long terme (MLT)
 - Financement des investissements
 - Durée basée sur l'amortissement économique du bien

- > Crédit moyen terme
 - Entre 2 et 7 ans
 - Financement du matériel, des travaux d'agencement, achat du fonds de commerce

- > Crédit long terme
 - Entre 7 et 12 ans
 - Financement d'un immeuble, d'un bâtiment, d'un terrain

- > Crédit bail mobilier et immobilier / LOA
 - La banque est propriétaire du matériel
 - Paiement d'un loyer / possibilité de devenir propriétaire contre la valeur de rachat
 - Charge d'entretien payés par le locataire (entretien, réparation, assurance)

- > LDD (location longue durée)
 - Location simple sans possibilité de devenir propriétaire
 - Loyer forfaitaire prenant en compte les charges préventives et curatives

2. Le financement



- Les financements aidés

- > Plate forme d'initiative locale

- Création, reprise ou développement d'entreprise créée depuis – 3 ans
- Prêt d'honneur sans intérêt ni garantie
- Maximum 1/3 de l'emprunt / passage devant un comité d'agrément

- > Encouragement au Développement d'Entreprises Nouvelles (EDEN)

- Réservé au titulaire de minima sociaux / salarié ou licencié reprenant une entreprise RJ/LJ
- Exonération des cotisations de sécurité sociale et d'allocations familiales pendant 1 an
- Attribution de chèques conseil

- > Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE)

- Réservé aux bénéficiaires de minima sociaux
- Projet de création d'entreprise

2. Le financement



● Les garanties

- > Hypothèque / Privilège de prêteur de deniers (PPD)
 - Garantie réelle sur terrain, bâtiment industriel / résidentiel / commercial
 - Acte notarié

- > Subrogation de fonds de commerce
 - Enregistré au tribunal de commerce pour 10 ans renouvelable

- > Nantissement
 - Acte notarié ou sous seing privé
 - Peut concerner : assurance vie / FDC / stock / parts sociales / compte bancaire

- > BPI France
 - Jeunes entreprises (- 3 ans) de 50 à 60% (ex-nihilo)
 - Renforcement de la trésorerie jusque 70% pour du CT financé à + 2 ans

- > Cautions
 - Acte notarié ou sous seing privé
 - Caution simple ou solidaire

2. Les possibilités de financement



- > SOCAMA : société de cautionnement mutuelle de l'artisanat
 - Partenariat exclusif Chambre des Métiers / Banques Populaires
 - Faciliter l'accès au financement de l'artisanat / protéger le patrimoine familial
 - Commission de gestion de 0.5% et participation au fonds de garantie 1.5% restituable
 - Avis favorable du président de la Chambre des Métiers

● Les assurances

- > Décès / PTIA / Incapacité de travail

- > Protection de l'Homme-Clé
 - Protéger et pérenniser l'entreprise
 - Poursuivre l'activité en cas de disparition d'un homme-clé (Décès / IAD)
 - Homme-clé : dirigeant ou compétence spécifique
 - Bénéficiaire : l'entreprise ou l'organisme financier (financement des besoins d'exploitation)



3. La banque au quotidien

3. La banque au quotidien



- La gestion au quotidien
 - > Le compte professionnel
 - Point central de la relation bancaire
 - Outil de traçabilité des opérations
 - > Le suivi des opérations
 - Internet : accès 7j/7 24h/24 sécurisé
 - Relevé de compte papier, fax
 - > Les frais bancaires
 - Sur les mouvements du compte
 - Sur les opération débitrices

3. La banque au quotidien



Solde créditeur	- Commission de mouvement
0	
Dans l'autorisation de découvert	- Commission de mouvement - Agios
Hors autorisation de découvert	- Commission de mouvement - Agios - Commission d'intervention



Conclusion

Conclusion



- Votre banquier est un partenaire pour la réussite de votre projet
- La présentation de votre dossier est vitale:
 - > Le dossier est le reflet de votre réflexion personnelle
 - > Il présente le projet économique mais aussi humain
 - > Il doit être clair, concis, complet et cohérent
- Plusieurs possibilités existent pour financer les besoins de l'entreprise
- La trésorerie c'est le nerf de la guerre : elle doit faire l'objet d'une attention quotidienne et bénéficier d'outil de suivi performant