

REVES DE CREATEURS

Vendredi 2 décembre 2017

**Comment une banque
analyse et finance
un projet de création d'entreprise ?**

Comment une banque analyse et finance un projet de création d'entreprise ?

- ❑ **Introduction** : quel est le rôle d'un banquier ?
- ❑ **Partie n° 1** : l'analyse d'un projet de création
- ❑ **Partie n° 2** : le financement d'un projet de création
- ❑ **Conclusion** : quelques conseils du CIC

Introduction

- ❑ **Le recours au crédit bancaire est**
 - **Une étape souvent obligatoire**
 - **Un parcours du combattant**

**pour le futur
chef
d'entreprise**

==> Nécessaire de démystifier la banque

- ❑ **Une banque est une entreprise commerciale**

La relation entrepreneur - banque est une relation de partenariat

- **basée sur la confiance**
- **qui s'inscrit dans la durée**

1. L'analyse d'un projet de création

(Points principaux étudiés)

Analyse économique

- Le porteur de projet
- La structure juridique
- Le produit et son marché
- Les clients et fournisseurs
- La politique commerciale
- Les moyens d'exploitation

Analyse financière

- Le plan de financement
- Le compte de résultat
- Le plan de trésorerie

1. L'analyse d'un projet de création

Le porteur de projet

Analyse économique

- Le porteur de projet
- La structure juridique
- Le produit et son marché
- Les clients et fournisseurs
- La politique commerciale
- Les moyens d'exploitation

- ✓ **Expérience professionnelle (CV)**
- ✓ **Situation personnelle, familiale et objectifs**
- ✓ **Capacité d'adaptation**

1. L'analyse d'un projet de création

La structure juridique

Analyse économique

- ❑ Le porteur de projet
- ❑ La structure juridique
 - ❑ Le produit et son marché
 - ❑ Les clients et fournisseurs
 - ❑ La politique commerciale
 - ❑ Les moyens d'exploitation

- ✓ **Forme juridique ?**

- ✓ **Répartition du capital ?**

- ✓ **Qui prend les décisions, qui est responsable ?**

1. L'analyse d'un projet de création

Le produit et son marché

Analyse économique

- Le porteur de projet
- La structure juridique
- Le produit et son marché
- Les clients et fournisseurs
- La politique commerciale
- Les moyens d'exploitation

- ✓ **Produit, secteur innovant ?**
- ✓ **A quels besoins répond le produit ou le service ?**
- ✓ **Nature, dimension, marché et tendances ?**
- ✓ **Concurrence ?**
- ✓ **Besoin et nature des investissements à venir ?**

1. L'analyse d'un projet de création

Analyse économique

- Le porteur de projet
- La structure juridique
- Le produit et son marché
- Les clients et fournisseurs**
- La politique commerciale
- Les moyens d'exploitation

Les clients et les fournisseurs

- ✓ **Nature de la clientèle => Risques liés aux impayés et aux délais de paiement**
- ✓ **Poids des fournisseurs, conditions de règlement**

1. L'analyse d'un projet de création

La politique commerciale

Analyse économique

- Le porteur de projet
- La structure juridique
- Le produit et son marché
- Les clients et fournisseurs
- La politique commerciale
- Les moyens d'exploitation

- ✓ **Comment sera approché le marché ?**

- ✓ **Plan de communication et budget**

1. L'analyse d'un projet de création

Les moyens d'exploitation

Analyse économique

- Le porteur de projet
- La structure juridique
- Le produit et son marché
- Les clients et fournisseurs
- La politique commerciale
- Les moyens d'exploitation

- ✓ **Les locaux**
- ✓ **Les moyens matériels**
- ✓ **Les moyens humains**
- > **Les besoins de financement liés**

1. L'analyse d'un projet de création

Le plan de financement

Analyse financière

- Le plan de financement
- Le compte de résultat
- Le plan de trésorerie

- ✓ Les besoins à LT / MT se financent par des ressources à LT / MT
- ✓ Part d'endettement (structure financière et charges)
- ✓ L'importance des fonds propres (sécurité)
- ✓ Volatilité du BFR (à ne pas sous estimer) et couverture

1. L'analyse d'un projet de création

Le compte de résultat

Analyse financière

- Le plan de financement
- Le compte de résultat
- Le plan de trésorerie

- ✓ Le chiffre d'affaires prévisionnel
- ✓ La rentabilité d'exploitation
- ✓ La formation du résultat
- ✓ La Capacité d'Autofinancement

1. L'analyse d'un projet de création

Le plan de trésorerie

Analyse financière

- Le plan de financement
- Le compte de résultat
- Le plan de trésorerie

- ✓ La progressivité des ventes et ses incidences
- ✓ Détermination des besoins en volume
- ✓ Détermination des périodes de besoins
- ✓ La possibilité de couverture

2. Le financement d'un projet de création

Les financements bancaires

- Les crédits d'investissement
- Le financement des besoins d'exploitation

Les compléments éventuels :

- Les concours
- Les prêts d'honneur
- Les aides, primes, subventions

2. Le financement d'un projet de création

Les crédits d'investissement

Les financements bancaires

- Les crédits d'investissement
- Le financement des besoins d'exploitation

- ✓ **Crédit bancaire amortissable**
- ✓ **Financement locatif**

2. Le financement d'un projet de création

Financement des besoins d'exploitation

Les financements bancaires

- Les crédits d'investissement
- Le financement des besoins d'exploitation

- ✓ **La mobilisation du poste client :**
 - **Escompte**
 - **Affacturation**
 - ...

- ✓ **Le découvert**

2. Le financement d'un projet de création

Les prêts d'honneur

Compléments indispensables

- Les concours
- Les prêts d'honneur
- Les primes, aides et subventions

- ✓ Réseau France Initiative (plateformes d'initiatives locales)
- ✓ BGE
- ✓ ...

Permettent de renforcer la structure financière

2. Le financement d'un projet de création

Les primes, aides et subventions

Compléments indispensables

- Les concours
- Les prêts d'honneur
- Les primes, aides et subventions

- ✓ **Se renseigner auprès des chambres consulaires, des réseaux d'accompagnement, des régions**
- ✓ **Dispositif NACRE**
- ✓ **BPI Innovation**

CONCLUSION : NOS CONSEILS

- 1. Prenez le temps nécessaire à la construction de votre projet**
- 2. Préparez l'entretien de présentation (en simulation), connaissez vos chiffres**
- 3. Soignez la forme du dossier**
- 4. Ne négligez pas les fonds propres / l'apport (matelas de sécurité)**
- 5. Soyez réaliste dans vos prévisions d'activité**
- 6. Ne sous estimez pas les besoins**
- 7. Bouclez le plan de financement dès le départ**
- 8. Donnez autant d'importance à la gestion qu'au business**
- 9. Assurez-vous de l'adhésion au projet avant de parler taux et garanties**
- 10. La banque est un partenaire**



Grégoire TARDIF

Directeur des Agences de Vannes

Tél. 06 28 32 71 49

e-mail : gregoire.tardif@cic.fr

François MAUVOISIN

Chargé d'Affaires Professionnels

e-mail : francois.mauvoisin@cic.fr