

« FINANCER SON PROJET »



SOMMAIRE

- Le Business Plan
- Les financements bancaires
- Les garanties
- Les aides



Le financement des projets : un obstacle considéré comme majeur pour la création ou la reprise d'entreprise

- Sur 14 millions de français qui souhaitent créer leur entreprise, 7 millions ont un véritable projet.
=>seulement 580 193 créations en 2009 (source APCE).
- Le manque de moyens financiers peut-il être un frein ?
- Quelles solutions ? Comment financer son projet ?



Une équipe de professionnels pour trouver des solutions avec vous...

Agnès BROUKE – SIAGI

Magali LAVALLIERE – Basse Normandie Active

Hervé LECOQ – Société Générale

François BARBOUX – Crédit Agricole Normandie

Guillaume BOUET – Conseil Général

Benoît PALAUQUI / François COLOMBEL – Calvados
Création



Bâtir un Business Plan

C'est un document de présentation de votre projet

- Une présentation générale du projet et de vous-même (présentation personnelle : diplômes et parcours, le projet, le marché, l'outil de travail, l'équipe....)
- un document vendeur permettant de solliciter des partenaires

...incluant notamment tous les documents financiers

- Plan de financement : le financement de votre projet est-il équilibré ?
- Compte de résultat sur 3 ans : votre projet est-il viable et rentable ?
- Plan de trésorerie : la trésorerie de départ et générée par l'activité est-elle suffisante ?
- Calcul du Seuil de rentabilité



Qu'est ce qu'un plan de financement ?

C'est le recensement des besoins et ressources financières du projet

BESOINS	RESSOURCES
<ul style="list-style-type: none">- Immobilisations incorporelles- Immobilisations corporelles- BFR	<ul style="list-style-type: none">- Apport personnel ou capital- Crédit à moyen ou long terme- Crédit à court terme (découvert, escompte, dailly, affacturage...)
TOTAL	TOTAL

Les immobilisations : patrimoine de l'entreprise

Le besoin en fonds de roulement : une somme d'argent à avancer avant de réaliser du Chiffre d'affaires. Il se calcule également de la façon suivante :

stock + Crédits Clients – Crédits Fournisseurs



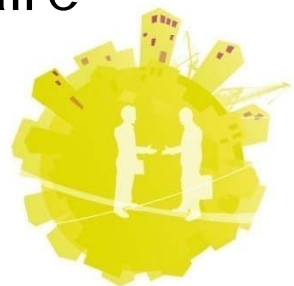
Pourquoi un prévisionnel d'activité ?

projection des revenus et des charges à venir

Pour le bâtir, il est impératif de réaliser une étude de marché, permettant de tirer des conclusions sur le marché, et par conséquent déterminer le CA potentiel. Elle sera un atout utile à l'expert comptable pour bâtir un prévisionnel d'activité, avec un maximum de précision.

Le prévisionnel :

- sera une projection de votre activité
- permettra de vérifier la viabilité et la rentabilité de l'affaire
- sera un élément convainquant pour les banques



Qu'est ce qu'un plan de trésorerie ?

- Un plan de trésorerie est en général établi pour les 12 premiers mois d'activité
- Il permet de vérifier que la trésorerie de départ, puis celle générée par l'activité est suffisante. (Doit tenir compte de la saisonnalité quand il y en a une).
=> Si un besoin de trésorerie apparaît, il faudra soit, décaler la date de démarrage d'activité, soit injecter d'avantage de trésorerie au départ.



L'apport :

- **De quoi est constitué l'apport ?**
 - l'épargne personnelle
 - les prêts familiaux
 - les aides et subventions
- **Pourquoi est-il difficile de créer une entreprise sans apport personnel ?**
 - il est gage de crédibilité du projet et doit être proportionnel aux besoins
 - il est également garant d'une certaine indépendance financière

Le taux d'apport attendu par les banques est variable, mais se situe en moyenne autour de 30%.
- **Quelques éléments sur le capital d'une société**
 - Fixer le montant du capital d'une société
 - Qu'appelle-t-on un compte courant d'associé ?



Obtenir un prêt bancaire : votre dossier

Le réseau d'accompagnement à la création d'entreprise peut vous aider à monter votre dossier

Solliciter un emprunt bancaire

- Monter un dossier comprenant :
 - Le business Plan
 - Les 3 derniers bilans du cédant dans le cas d'une reprise d'entreprise ou de fonds de commerce.
- Prendre Rendez-vous



Les différents types de crédits

- **Les crédits à moyen et long terme**
 - Prêts bancaires
 - PCE
 - Crédit-bail et location financière avec option d'achat

- **Les crédits de trésorerie**
 - Anticiper les besoins de trésorerie
 - Les outils de financement de la trésorerie : découvert, escompte...



Les garanties

- **Les sûretés personnelles**
 - La caution personnelle
- **Les garanties affectées aux biens :**
 - Le nantissement : sur fonds de commerce ou sur matériel
 - Le gage sur le véhicule, l'hypothèque sur bien immobilier
 - La caution hypothécaire
- **Les organismes de cautionnement**
- **Les assurances**
 - Qui sont-elles ? Maladie, invalidité, décès, perte d'exploitation...
 - Pourquoi faire appel à elles ?



Les aides, de quoi dépendent-elles ?

Des caractéristiques de votre projet, et de :

- L'âge
- La situation professionnelle. ex : demandeur d'emploi => Nacre
- Le sexe : l'aide aux créatrices (Fonds de Garantie à l'Initiative des Femmes - FGIF)
- L'implantation : les Zones Franches Urbaines
- La condition physique : l'AGEFIPH
- Les aides locales : les PFIL, etc...
- Des aides publiques ou privées : microcrédits, clubs d'investissement, concours et fondations, etc...
- De l'accompagnement bancaire, dont dépendent certaines aides type PCE



Avertissement

- On ne monte pas un projet en fonction des aides existantes
- Les aides se gèrent quand un dossier est construit
- Les aides ne se substituent pas au financement de démarrage
- Certaines aides sont spécifiques à la Région Basse-Normandie



Quand et comment solliciter une aide à la création/ reprise ?

- Vérifier auprès des organismes d'accompagnement si vous êtes éligible aux dispositifs, si tel est le cas, ils vous aideront à préparer votre dossier.
- Les délais :
 - Certaines aides doivent être sollicitées avant l'enregistrement de l'entreprise,
 - Les délais de validation sont variables en fonction des dates fixées par les comités, les commissions...

=> Prévoyez du temps



En résumé

N'oubliez pas que le business plan est un support d'échange avec les différents partenaires

- Bâissez un dossier clair, simple concis et convainquant

Votre expérience et votre personnalité seront également des éléments majeurs

- N'hésitez pas à vous informer et à vous former si vous en ressentez le besoin

Vous êtes le mieux placé pour parler de votre projet et motiver votre demande de financement

- Entraînez vous à cet exercice !

