

## 4ème Journée

# LE FINANCEMENT

# Le Financement bancaire

## PLAN

- ✓ Les relations avec le banquier
- ✓ Les différents moyens de financement
- ✓ Le financement court terme
- ✓ Les garanties demandées
- ✓ La présentation de votre projet
- ✓ Les relations au quotidien avec la Banque

## *Conclusion*

La relation entre le banquier et son client  
est fondée sur la **confiance réciproque !**

- Clarté et objectivité des relations
- Dialogue et transparence

# Le rôle de la banque

## Double rôle :

- Au quotidien : entrée et sortie des flux financiers
- Ponctuellement : financement des investissements et des besoins de trésorerie, lors de la création et ensuite...

# La relation avec le banquier

- La relation de confiance
  - règles de bonne conduite
  - le fonctionnement au quotidien
- Les informations souhaitées par le banquier

# Documents souhaités par le banquier

Qu'il s'agisse d'une création ou d'une reprise, une même grille d'analyse permet d'évaluer le projet, à savoir :

- **Moyens humains**
- **Moyens d'exploitation**
- **Couple produit/marché**
- **Moyens financiers**

# Documents souhaités par le banquier

## Moyens humains

### **Présentation du futur dirigeant**

**Le CV doit démontrer :**

- mon savoir-faire : expérience, formation...
- mes motivations : besoin d'autonomie, évolution professionnelle
- mon environnement humain : situation familiale, réseau relationnel
- un professionnalisme adapté au projet
- une aptitude à la gestion

## Moyens d'exploitation

**Local : emplacement, fonctionnalité....**

**Matériel ...**

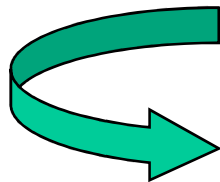
# L'analyse du marché

- **Sans marché : pas d'entreprise**
  - Il faut vérifier l'existence d'un marché « suffisant »
  - Produits et services proposés ?
  - Les besoins, la demande, les attentes des clients ?
- **Définir sa clientèle (solvabilité)**
- **Se positionner face à la concurrence**
- **Adapter son produit/service en fonction des éléments recueillis**
- **Définir un CA potentiel (CA commercial)**



## 2 angles essentiels :

- plan de financement initial
- l'activité, la rentabilité attendue



**équilibre financier (+ plan de trésorerie)**

# Le plan de financement (initial)

Besoins	Ressources
Investissements -Matériel, outillage, véhicule, -Agencement des locaux -...	Apport personnel
Stock de départ	Prêt -Banque -P.C.E.
Trésorerie de départ	Subventions

**Total Besoins**

**=**

**Total Ressources**

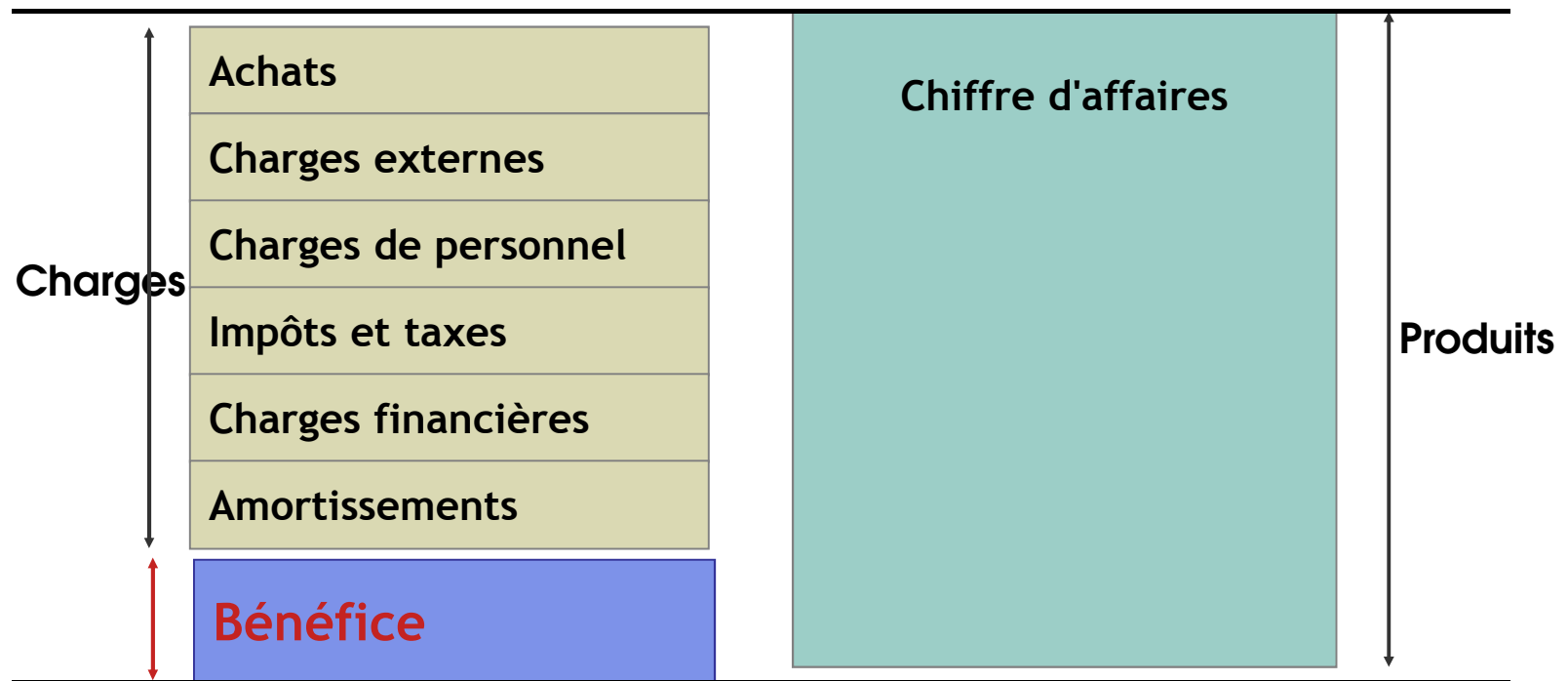


*"Mon projet est faisable"*

# Le plan de financement (initial)

- Les impératifs du plan de financement
  - ✓ Ne pas sous estimer ses dépenses
  - ✓ Éviter les investissements de confort
  - ✓ Un niveau minimum d'apport personnel (pour SARL-EURL 7 500 €)
  - ✓ Une attention particulière à la trésorerie

# Le compte d'exploitation prévisionnel



*"Mon projet est rentable"*

# Le compte d'exploitation prévisionnel

- Le prévisionnel doit être réaliste et cohérent, par rapport :
  - au marché
  - aux statistiques professionnelles (CM ou CCI)
  - aux chiffres du vendeur (reprise)...
- Il doit faire ressortir un seuil de rentabilité et une capacité de remboursement (EBE) :
  - pour les emprunts
  - pour faire face aux prélèvements personnels
- Il est recommandé d'y intégrer un plan de trésorerie !

**En période de démarrage : les rentrées sont aléatoires...!**

**ATTENTION AUX :**

- décalages clients-fournisseurs,
- aides et subventions, qui arrivent avec retard,
- TVA longue à récupérer,
- droit de bail,
- dépôts et garanties de loyer,
- salaires à verser...

Au regard de ces premières étapes, **je repense et confirme le choix** :

- de la structure juridique de mon entreprise :
  - entreprise individuelle
  - société
- du régime fiscal de mon entreprise :
  - micro-entreprise
  - réel simplifié
  - réel normal

# Les différents moyens de financement

## Financement du démarrage

- **35 %** des créateurs entreprennent avec **moins de 4 000 €** en mobilisant principalement leur épargne personnelle
- **40%** des créateurs entreprennent avec un budget compris **entre 4 000 € et 16 000 €** rendant nécessaire l'accompagnement financier par la banque
- Des possibilités de financement élargies avec **le prêt création d'entreprise de la BDPME et les prêts d'honneur**



# Les différents moyens de financement

- **Les prêts Moyen Terme ( $\geq 24$  mois) :**
  - PCE (prêt à la création d'entreprise),
  - CODEVI,
  - Crédits spécifiques bancaires....

↳ Les taux sont fixes ou révisables

- **Le crédit-bail (matériel, véhicule)**
- **Les autres moyens de financement**

## Le PCE (prêt à la création d'entreprises)

- Complété obligatoirement par un prêt bancaire
- Peut financer le Besoin en Fonds de Roulement et les frais de démarrage
- De 2 000 à 7000 €
- Durée : 5 ans
- Remboursements mensuels après 6 mois de franchise
- Sans garantie personnelle


# Le Financement Court Terme

- Dans 9 cas sur 10, le besoin de trésorerie futur de l'entreprise n'est pas prévu...
- Besoin de trésorerie à prévoir si :
  - ✓ Décalages prévus entre les encaissements et décaissements
  - ✓ Saisonnalité de l'activité
  - ✓ Nécessité de constituer un stock

# Le Financement Court Terme

**Les fonds propres doit servir en priorité à la trésorerie**

Les besoins de trésorerie peuvent être permanents

- en fonction de l'activité : paiement comptant ou non
- ↗ forte du CA            ↗ du BFR

Plusieurs possibilités :

- La facilité de caisse, le découvert
- L'escompte
- La crédit-relais TVA
- Le Dailly

# Facilité de caisse, Découvert

Facilité de caisse : autorisation donnée d'avoir son compte débiteur pour une durée très courte

Découvert : durée + longue que la FC, destiné à compléter le FdR temporairement insuffisant

- **Avantage/Inconvénient client**
  - satisfaire le BFR (décalage dans la trésorerie)
  - souplesse, épouse les rentrées
  - le coût
- **Modalités**
  - le découvert doit être confirmé - autorisation contractuelle
  - support : le compte habituel de l'entreprise

# L'escompte commercial

**Principe : tirer une traite sur les acheteurs et demander au banquier de la monnayer comptant**

- **Avantages client**
  - permet d'anticiper les rentrées avant l'échéance de la traite
  - accélère les rentrées
- **Modalités**
  - suppose une pré-autorisation sur un plafond d'encours. Juridiquement, il y a transfert des effets au profit de la banque

# La cession de créance DAILLY

**Principe : céder à la banque des créances (factures) qui, en contrepartie, vous fera une « avance » ou les « gardera sous le coude » en cas de découvert ...**

- Avantages client
  - simplifie la mobilisation du poste client
- Modalités
  - suppose une pré-autorisation, transfert de propriété d'une facture au profit du banquier, au moyen d'un bordereau

# Les garanties

Elles sont accessoires au crédit : on ne bâtit pas un immeuble autour de la sortie de secours...

Elles couvrent la banque contre le risque de non remboursement

Deux types :

- Réelles : gage, nantissement, hypothèque
- Personnelles : cautionnements



# La garantie réelle

- **Le nantissement de fonds**
- **Le gage de véhicule**
- **L'hypothèque**

# La présentation de votre projet

## Dossier de présentation :

- Le chef d'entreprise : parcours professionnel, formation, expérience, environnement familial, motivations
- Le marché : les produits et services proposés, la clientèle ciblée, la concurrence, le lieu d'implantation, les arguments sur la demande
- Les moyens à mettre en œuvre, les besoins à financer
- Les prévisions financières : le plan de financement, le compte de résultat et le seuil de rentabilité, le plan de trésorerie

# La décision de financement

- Le Professionnel: compétences, formation, expérience
- Les moyens humains techniques et matériels mis en œuvre
- Analyse économique et financière du projet : la cohérence du chiffre d'affaires par rapport au marché, la rentabilité, la capacité de remboursement, les besoins à financer (matériel et trésorerie) et les apports du créateur repreneur
- Historique de la relation bancaire
- Les garanties

# Les relations au quotidien avec le banquier

- Des services pour :
  - ✓ Simplifier la gestion de vos dépenses professionnelles
  - ✓ Faciliter et sécuriser l'encaissement de vos recettes
  - ✓ Suivre à tout moment les opérations effectuées sur vos comptes
- Des conseils personnalisés avec un chargé d'affaires professionnelles : accompagnement avant, pendant et après l'installation
- Des placements selon la structure juridique et la fiscalité