FORUM DE
L'ENTREPRENEURIAT
PAR LA CCI LYON MÉTROPOLE
ET LA CMA LOIRE

Evènement co-organisé par

Chambre de Métiers et de l'Artisanat
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES
LOIRE

CCI LYON METROPOLE
SAINT-ETIENNE ROANNE

Oups !!!!

J'allais oublier la Banque …

Conférence co-animée par

CAISSE D'EPARGNE
Loire Drôme Ardèche
Vous être utile.

AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT
ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ

LOIRE HAUTE-LOIRE

Roanne, Jeudi 21 mars 2024

Points Clé du Dossier Banque

- Le Dossier de Création d'Entreprise
  - Le Porteur de Projet
  - Le Projet
  - Le Plan de Financement
  - La Capacité de Remboursement
  - Les Financements
- Les Documents nécessaires
- Les Démarches et les Intervenants
- La Relation Bancaire

1 - Le Porteur de Projet

Côté Professionnel

- Expériences Professionnelles
- Etudes et Diplômes
- Motivation et Objectifs recherchés

Côté Privé

- Situation Familiale + Composition de la famille
- Situation Matrimoniale
- Situation Professionnelle du Conjoint et Revenus
- Situation Patrimoniale
- Situation Financière : Endettement personnel

2 - Le Projet

- L'Activité, Le Produit,
- L'Analyse du Marché et Positionnement du Projet
- Le Cycle d'Exploitation (Achat-Revente, délais de fabrication, …)
- Les Clients et les Fournisseurs (Dépendance, Délais et Modes de règlement),
- Les Moyens Humains (Nombre, Compétences, Homme-clé, …)
- Les Moyens de Production Mobiliers et Immobiliers nécessaires à l'activité et spécificités
- Les Prix de Revient et les Prix de Vente
- La Concurrence (bien la repérer, et connaître ses points faibles)
- La Structure d'Exploitation : Entreprise Individuelle ou Sociétés

3 - Le Plan de Financement

Besoins		Ressources		
Fonds de Commerce ou Parts Sociales		Apport	* *Capital Social*	
Frais Création & Garanties		*(de 20%*	* *Comptes Courants Associés*	
Travaux		*à 40%)*	* *Prêts d'Honneur*	
Matériels / Mobiliers / Véhicule				
Communication / Publicité		Prêts Moyen Terme		
Stocks & Trésorerie (BFR)		Crédit Bail (= *Leasing*)		
Total	**A**	=	**Total**	**B**
TVA		Court Terme TVA		
Caution Bancaire		Caution Bancaire		
Avance Factures Pro		Ligne Affacturage simplifié		
Total	**C**	=	**Total**	**D**

Nécessité d'établir un Plan de Financement réaliste

CAISSE D'EPARGNE LOIRE DROME ARDECHE
CRÉDIT AGRICOLE LOIRE HAUTE-LOIRE

4 – La Capacité de Remboursement

Création/Reprise	Comptabilité Vendeur			Prévisionnel		
	Année -3	Année -2	Année -1	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'Affaires (1)	***Evolution***			***Cohérence avec CA Vendeur***		
(-) Achats & Charges						
(=) Excédent Brut d'Exploitation						
(-) Impôt Société						
(-) Rémunération Dirigeant						
(-) Rbt Prêts MT en cours						
(=) EBE « net »						
(-) Rbt Prêts sollicités						
(=) Marge de Sécurité (2)	***Nécessité d'avoir une Marge de Sécurité positive***					

(3) ***Vérifier Cohérence du Prix d'Achat***

5 - Choisir un financement adapté

Deux grands types de besoins

Les principales ressources

Besoins Moyen/Long Terme

Investissements

- Fonds de commerce
- Frais d'acquisition
- Travaux d'agencement
- Matériel et outillage

→ **Fonds propres**

→ **Financements des investissements :** Crédit-Bail, Prêt Moyen Terme, …

Besoins Moyen/Long Terme → Financements Moyen/Long Terme (2 à 15 ans)

Besoins Court Terme

Besoins d'exploitation

- Trésorerie de départ
- Décalage de règlements

→ **Fonds propres**

→ **Financements à court terme :** Affacturage, Prêt Court Terme, …

Besoins Court Terme → Financements Court Terme (< 2 ans)

CAISSE D'EPARGNE LOIRE DROME ARDECHE
CRÉDIT AGRICOLE LOIRE HAUTE-LOIRE

5-1 - Le Financement des Investissements

Prêts à titre Professionnel

- **Prêts Bancaires**
- **Crédit Bail**
- **Crédit Vendeur**
- **Crédit Fournisseur** (Brasseur, minotier, … mais avec des contreparties)

Prêts à titre Personnel

- **Prêts d'honneur** (Banque, Réseau Initiative, Réseau Entreprendre, …)

5-2 - Le Financement de la Trésorerie

*** <u>Trésorerie liée à la Création</u> :**

→ Avance TVA => Prêt Court Terme

→ Trésorerie de démarrage (= BFR) => Apport ou Prêts d'Honneur

→ Caution Bancaire (Tabac, FdJ, …)

*** <u>Trésorerie liée au cycle d'exploitation</u>**

= Décalage entre Règlements Fournisseurs et Paiement Clients car délais de fabrication

→ Avance sur Factures => Affacturage (Cession de Factures)

→ Escompte Commercial de Traites

Ligne de découvert bancaire (à proscrire en Création/Reprise)

La Mobilisation du Poste Client est toujours à privilégier

	Constat	Impact Trésorerie sur le Compte Bancaire	Conséquences
Stocks	Hausse		Meilleure offre, gamme élargie -> Hausse CA
	Baisse		Choix limité – Rupture Stocks -> Diminue le CA
Créances Clients	Hausse		Allongement des délais de règlements => pas de trésorerie qui rentre
	Baisse		Règlements plus rapides des clients => Trésorerie rentre
Dettes Fournisseurs	Hausse		Allongement des délais Fournisseurs => Pas de trésorerie qui sort
	Baisse		Réduction des délais Fournisseurs => Trésorerie qui sort

6 – Les Conditions Financières

*** Le Taux**

est lié à la durée et au bien financé.
Il peut être Fixe ou Révisable.

*** Les Frais de Dossier**

sont calculés en fonction du montant emprunté

*** Les Frais de Garantie**

sont liés au type de Garantie
et au montant emprunté
et sont reversés à l'organisme
enregistrant le privilège

*** L'Assurance Emprunteur**

pour couvrir le décès de l'emprunteur
+ Invalidité (carence de 90 jours).
Le coût est fonction du montant emprunté

7 - Les Garanties

*** <u>Les Garanties Réelles</u> :**

= Liées au bien financé

→ Gage, Nantissement

→ Hypothèque

*** <u>Les Garanties Personnelles</u> :**

= Liées à une personne

→ Caution Solidaire

(Résidence Principale insaisissable)

*** <u>Les Sociétés de Cautionnement</u> :**

= Sociétés qui se portent garant en risque final, moyennant une commission

→ BPI France, SIAGI, Réseau France Active

8 - Les Documents nécessaires

- ✓ État civil, avis d'imposition, bulletins de salaires (Mr et Mme) et Description du Patrimoine
- ✓ Curriculum Vitae
- ✓ Présentation du projet (descriptif, photos, perspectives d'évolution, marché, produits,..)
- ✓ Plan de financement
- ✓ Justificatifs des Investissements (Devis – Pro-format - …)
- ✓ Justificatifs des apports / Relevés de Compte Bancaire
- ✓ Comptabilités détaillées et Liasses Fiscales sur 2 ans si Reprise
- ✓ Prévisionnel d'exploitation sur 3 ans et Plan de trésorerie sur 1 an
- ✓ Projets de Statuts (juridiques) ou Statuts définitifs
- ✓ Projet de Bail Commercial ou Bail Commercial définitif

Circuit d'un Dossier de Financement

1er Rdv
Présentation du Projet

Stop

2ème Rdv
Instruction du Dossier
Avec tous les documents nécessaires

Stop

3 semaines

3ème Rdv
Suite Appel pour Accord
-> Ouverture Compte Professionnel
-> Signature Demande de Financement
-> Adhésion Assurance Emprunteur
-> Prise Rdv Assurances

4ème Rdv
-> Signature des Offres de Prêts
-> Remise des Moyens de Paiement
-> Rdv Assurances

→ Instruction du Dossier avec Devis
→ Déblocage des Fonds sur Factures

9 - Les Démarches et les Intervenants

- ✓ **Pôle Emploi** : Choix entre perception d'Indemnités ou du Capital
- ✓ **Consulaires** : Chambre du Commerce et de l'Industrie (CCI)
  ou Chambre des Métiers et de l'Artisanat (CMA)
- ✓ **Réseau Initiative** : Prêts d'Honneur
- ✓ **Réseau Active** : Garanties
- ✓ **Comptable** : Etablissement du Prévisionnel
- ✓ **Banque** : Etude de la Faisabilité Financière
- ✓ **Notaire ou Avocat** : Rédaction des Statuts,
  Compromis de Vente, Bail Commercial, …

9bis – Autres Intervenants

- ✓ **Réseau Entreprendre** : Dossiers avec montants à financer importants + création d'emplois
- ✓ **ADIE** : Micro-Crédits

➢ **Accompagnement** Ante & Post création

- BGE
- Positive Planet
- Entreprendre dans la Ville
- Beelys (Etudiants Entrepreneurs)
- …

➢ **Collectivités Territoriales**

- Mairie
- Communauté de Communes
- Communauté d'Agglomération
- Département
- Région
- …

9ter – Autres Intervenants

Hébergement

- Incubateur (Ronalpia)
- Pépinières d'Entreprises
- Espaces de Co-Working
- …

Coopératives d'Activité *(ou Portage Salarial)*

- CAP Services
- Cabestan
- GRAP *(Groupement Régional Alimentaires de Proximité)*
- …

Syndicats Professionnels

- CPME
- CAPEB
- FFB
- …

Associations de Commerçants

Financement Participatif

Ou Crowdfunding

10 – La Relation Bancaire

- Vous recherchez un Financement
- La Banque recherche une Relation Durable (Pro & Part)

⇒ **Elle peut donc vous accompagner sur les différents besoins d'un futur chef d'entreprise :**

- Services
- Protection
- Epargne

➢ Anticiper
➢ Prévenir
➢ Tenir ses Engagements

Les Services Bancaires

Gestion au Quotidien :

- **Compte Bancaire** Professionnel
- **Services associés** *(Accès Internet, Assurance des Moyens de Paiement, …)*

Décaissements:

- **Chéquier**
- **Carte Bancaire**
- **Prélèvements**

Encaissements:

- Carnet de **Remises de Chèques**
- **Versements Espèces**
- **TPE** : Terminal Paiement Electronique
- **Prélèvements,** SEPA Mail
- **Effets de Commerce**

FORUM DE L'ENTREPRENEURIAT

Epargne

- Epargne de Précaution : Compte Livret, DAT, …
- Epargne Retraite : Assurance-Vie, …
- Epargne Salariale (PEE, PERCO)

Prévoyance

- Garantie Décès
  - Protection du Conjoint
  - Protection de l'Entreprise
- Complémentaire Santé
- Garantie de Revenus (Arrêt de Travail)

Assurances

- Responsabilité Civile Professionnelle
- Assurances des Biens Professionnels (Matériels, Véhicules et Immobilier)
- Perte d'Exploitation

CAISSE D'EPARGNE LOIRE DROME ARDECHE

CRÉDIT AGRICOLE LOIRE HAUTE-LOIRE

Et après

Suivi au départ :

- Appel 1 mois après pour avoir des nouvelles
- Visite sur site 3 mois après

Privilégier une relation régulière et transparente

Puis :

- Rendez-vous 1 fois/an (minimum) à la remise des Documents Comptables pour faire le point sur l'année écoulée et les perspectives de l'année à venir (avec les éventuels investissements à prévoir)

FORUM DE L'ENTREPRENEURIAT

Merci
Pour votre attention

Christiane REYMOND
Animatrice Création/Reprise
04.77.79.57.51
christiane.reymond@ca-loirehauteloire.fr

Pierre PEURIERE
Directeur de Clientèle Professionnelle
Tel : 04 26 54 80 74
pierre.peuriere@celda.caisse-epargne.fr

Document non contractuel, à vocation pédagogique

CAISSE D'EPARGNE LOIRE DROME ARDECHE

CRÉDIT AGRICOLE LOIRE HAUTE-LOIRE