



Comment bien s'entourer et financer son projet de création d'entreprise



**Forum de
l'Entrepreneuriat**
22 & 23 novembre 2023

DÉROULEMENT DE L'ATELIER

1. LES QUESTIONS A SE POSER
2. PRÉPARER SON BUSINESS PLAN
3. PRÉSENTATION DU PORTEUR DE PROJET
4. CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET GÉOGRAPHIQUE
5. LES PREMIERS PAS DU PLAN DE FINANCEMENT
6. PRÉVISIONNEL DU REPRENEUR OU DU CRÉATEUR
7. PLAN DE TRÉSORERIE
8. COMMENT JE ME FINANCE
9. GARANTIES PROPOSÉES
10. STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT ET DE FINANCEMENT

1. LES QUESTIONS A SE POSER

Implantation

Mes compétences

Fournisseurs

Gestion des stocks

Prix

IMMOBILIER

Prêt d'honneur du Réseau
Initiative France

BFR

Mon offre

Droit au bail

Projet financé par la Banque

MATERIEL

Création ex-nihilo

apports

Le Marché

Intervention des structures
d'accompagnements

Clients



2. PREPARER SON BUSINESS PLAN



Formaliser son projet pour en valider la faisabilité économique

3. PRÉSENTATION DU PORTEUR DE PROJET

❑ Présentation du ou des dirigeants

- Expérience du gérant ou du dirigeant
- Patrimoine des associés et du gérant
- Formation
- Régime matrimonial – situation de famille
- Taux d'endettement (tableau d'amortissement, avis d'imposition)

❑ Activité - Projet

❑ Structure juridique

- Entreprise individuelle
- Structure sociétaire

❑ Répartition de l'actionnariat



4. CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET GÉOGRAPHIQUE DU PROJET



❑ **ACTIVITE et MARCHÉ**

❑ **CONCURRENCE**

❑ **ENVIRONNEMENT ET CLIENTS**

❑ **QUALITE DES LOCAUX ET DU MATERIEL**

5. LES PREMIERS PAS DU PLAN DE FINANCEMENT

OBJET DE L'INVESTISSEMENT

MODE DE FINANCEMENT

DURÉE

MONTANT

*ACHETER AU BON PRIX : LE PRIX DE CESSION PAR RAPPORT À
DES MOYENNES DU MÉTIER ET LE CA DU CÉDANT.*

LIEU D'INVESTISSEMENT

GARANTIE



5.1 PLAN DE FINANCEMENT

□ Bâtir un plan de financement

- Apport personnel ? Est-il disponible ? Quotité d'apport ?
- Durée du prêt ?
- Y-a-t-il les frais d'installation ?
- Y-a-t-il de la TVA à financer ? Est-elle récupérable ?
- Besoin en Fonds de Roulement ?
- Crédit vendeur?
- Prêts d'honneurs faits par des réseaux ?



5.2 L'OBJET DU FINANCEMENT

BIENS MOBILIERS (matériel ou voiture)	Neuf ou occasion ? Catégorie de matériel ou autre ?
TRAVAUX	A charge du propriétaire des murs ou du locataire ?
ACQUISITION D'UN FDC // DROIT AU BAIL	Est-on dans la continuité de l'activité ? Reprise local vide ou autre activité ? <i>Quelle activité : métiers réglementés ?</i>
INVESTISSEMENT INCORPOREL	Brevet, formation, droit d'entrée sur Franchisé, frais d'avocat, notion de BFR...
ACQUISITION DE PARTS DE SOCIETE	Rachat de compte courant d'associé ? De part seul ? <i>Garantie de Passif</i>
INVESTISSEMENT IMMOBILIER (dont construction)	<ul style="list-style-type: none">• Existant, à construire, VEFA ?• Copropriété / hors copropriété ?• Terrain détenu ?• Usage privé, professionnel, mixte ?

5.3 PLAN DE FINANCEMENT

- ORIGINE DE L'AUTOFINANCEMENT
- QUOTITÉ DE FINANCEMENT SOLLICITÉ – NIVEAU DE L'APPORT
- BESOIN D'UN RELAIS DE TVA ?

Dépenses		Ressources	
Nature	Montant	Nature	Montant
Objet du financement		Apport en capital	
Frais		Apport en compte courant	
TVA		Autres sources de financement (prêt d'honneur Initiative)	
Stock		Crédit-bail	
BFR (besoin de trésorerie)		Crédit bancaire Moyen long terme	
TOTAL		TOTAL	

6. PRÉVISIONNEL DU REPRENEUR OU DU CRÉATEUR

❑ Expliquer les hypothèses d'élaboration du prévisionnel

- Les hypothèses sont-elles réalistes ?
- Quels % d'évolution de l'activité / des charges ?
- Correspondent-elles aux normes / moyennes de la profession ?
- Quelles variations par rapport au bilan du vendeur en cas de reprise ?

❑ La CAF permet-elle de couvrir les charges des prêts en cours + nouveau prêt + salaire du dirigeant?

❑ L'analyse de l'endettement : niveau de revenu suffisant pour couvrir les charges privées, revenus et charges du conjoint

- Impact des revenus du porteur sur sa situation et endettement personnel

❑ L'évolution de certains postes : CA, charges...

- Amplitude horaire, surface de vente, travaux, aménagements...
- Restructuration du personnel (attention aux normes métiers)
- Charges externes et calcul du point mort



6. LES POINTS DE VIGILANCE DANS UN PRÉVISIONNEL

Chiffre d'Affaires	Charges à examiner	Marge
<ul style="list-style-type: none">• Comparer le CA de l'année N au CA N-1 ou celui du cédant.• Comparer l'évolution du CA retenu à la progression de la profession (fiche métiers).• Comprendre et expliquer les différences (impact COVID).	<ul style="list-style-type: none">• Charges externes : le montant mensuel en € est-il cohérent ? Si évolution quelles sont les causes ?• Charges de personnel : évolution par rapport à N-1 ? Y-a-t-il une cohérence par rapport à l'évolution du CA ?• Calcul du point mort.	<ul style="list-style-type: none">• Comparer la marge retenue par le comptable à la marge de la profession.• Comprendre et expliquer les écarts.

7. PLAN DE TRÉSORERIE

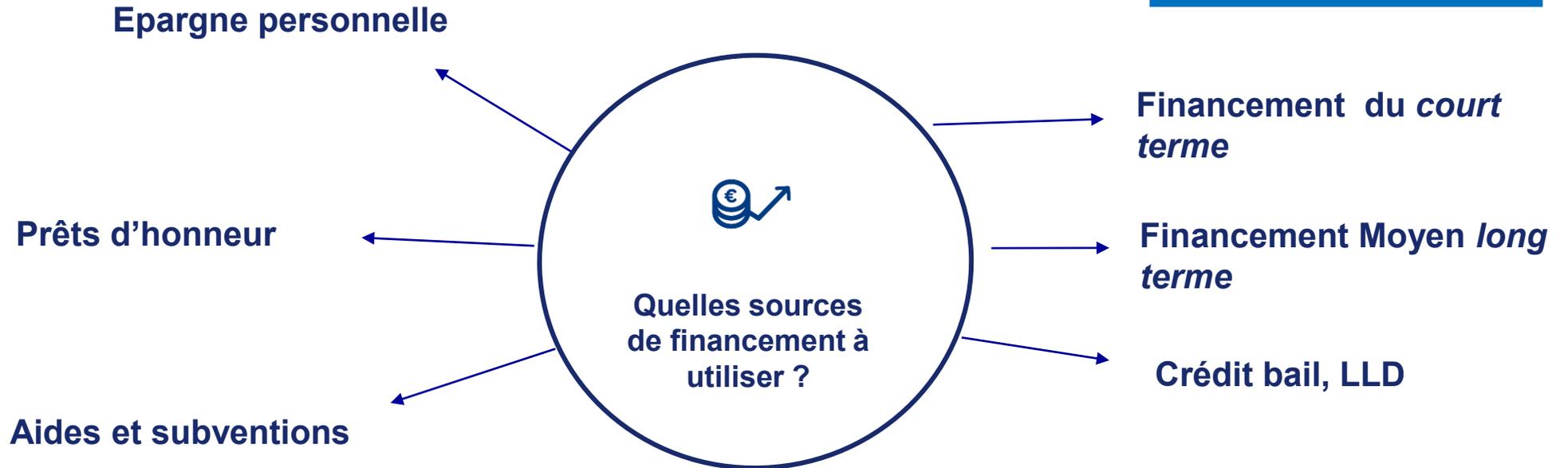
□ Etablir un plan de trésorerie annuelle

- La trésorerie sera-t-elle positive les premières années ?
 - Sinon, comment sera financé ce déficit de trésorerie (apports, escompte, factor...)



8. COMMENT JE ME FINANCE ?

Les solutions de
financement bancaires



8.1. DURÉES PRATIQUÉES SUR LE FINANCEMENT BANCAIRE MT

- FDC : 7 ans
- Parts sociales : 7/10 ans
- Murs professionnels : 15 ans
- Matériel : durée de l'amortissement fiscal
- Travaux : 7/10 ans
- Rachat de Compte Courant d'Associé : 5 ans



8.2. COMMENT JE ME FINANCE A MT ?



PRÊT COMMERÇANT AUVERGNE-RHÔNE-ALPES, UN PRÊT À TAUX ZÉRO⁽¹⁾ POUR FINANCER VOS PROJETS



Parce qu'investir est la clé de compétitivité des entreprises, la Région Auvergne-Rhône-Alpes, la Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes, la Chambre de Commerce et d'Industrie Auvergne Rhône Alpes et la SOCAMA AURA additionnent leurs forces pour multiplier vos chances de réussir.

PRÊT⁽¹⁾ 0%
DE 3 000 À
20 000 €

ENVELOPPE DE
FINANCEMENT DE
5 M€⁽²⁾

0 FRAIS DE
DOSSIER
0 GARANTIE
PERSONNELLE

8.3. COMMENT JE ME FINANCE A MT ?

Le prêt Artisan/ Commerçant Auvergne Rhône Alpes (dispositif CMA/ CCIBPAURA/ Région AURA)

Pour financer :

La création, transmission, reprise et développement (matériel, immatériel, le besoin en fond de roulement en lien avec l'investissement)

Jusqu'à 20 000 € sur 60 mois

Au taux de 0 % sans frais de dossier et sans caution personnelle

Il représente 20 % du besoin de financement total

Le prêt complémentaire mis en place à la BPAURA à **un taux compétitif.**

Ex : besoin de financement de 50 000 € :

- 10 000 € prêt artisan à 0 %

- 40 000 € de prêt complémentaire BPAURA jusqu'à 7 ans à des conditions privilégiées

Parlez en à votre organisme consulaire !

8.4 LE CRÉDIT-BAIL MOBILIER

Le crédit-bail (Le crédit-bail est une opération de location d'un bien à usage professionnel assortie d'une promesse unilatérale de vente à l'issue du contrat)

- Financement d'un matériel mobilier
- Sur une durée allant de 3 à 7 ans
- En crédit bail le bien est financé à 100 % TTC Les loyers constituent des charges entièrement déductibles du résultat (possibilité d'un premier loyer majoré)
- Fin du contrat -> propriétaire du véhicule (règlement de la valeur résiduelle)

Nos principales interventions

Equipement pour le Transport <i>Autocars, véhicules industriel (porteurs tracteurs routiers, semi-remorque, remorques) véhicules utilitaires, péniches, bateaux...</i>	Equipement agricole et forestier <i>Moissonneuses Batteuses, Tracteurs, engins forestiers, ligne de sciage...</i>
Equipement TP et manutention <i>Bulldozer, pelles, Dumpers, chargeuses, compacteurs, pompes à béton, grues, compresseurs, nacelles, chariots élévateurs ...</i>	Equipement de Productique <i>Machines-outils, Machine à découpe Laser Tours, fraiseuses, centre d'usinage, rectifieuses, Machine à commande numérique, presses...</i>
Equipement médical-informatique <i>Echographes, matériel d'ophtalmologie, équipements dentaires, fibroscope, endoscope matériel de radiologie, imagerie médicale</i>	Matériels informatiques, bureautique

8.5 LA LOCATION LONGUE DUREE / FINANCEMENT D'UN VEHICULE

La **LLD**, une **solution** de financement et gestion de véhicule **Simple** et **Rapide**

Je choisis d'abord : mon véhicule, ma durée, mon kilométrage



Je détermine ensuite mes services et mes prestations



Je signe mon contrat au loyer fixe et mensuel



En fin de contrat, je restitue mon véhicule



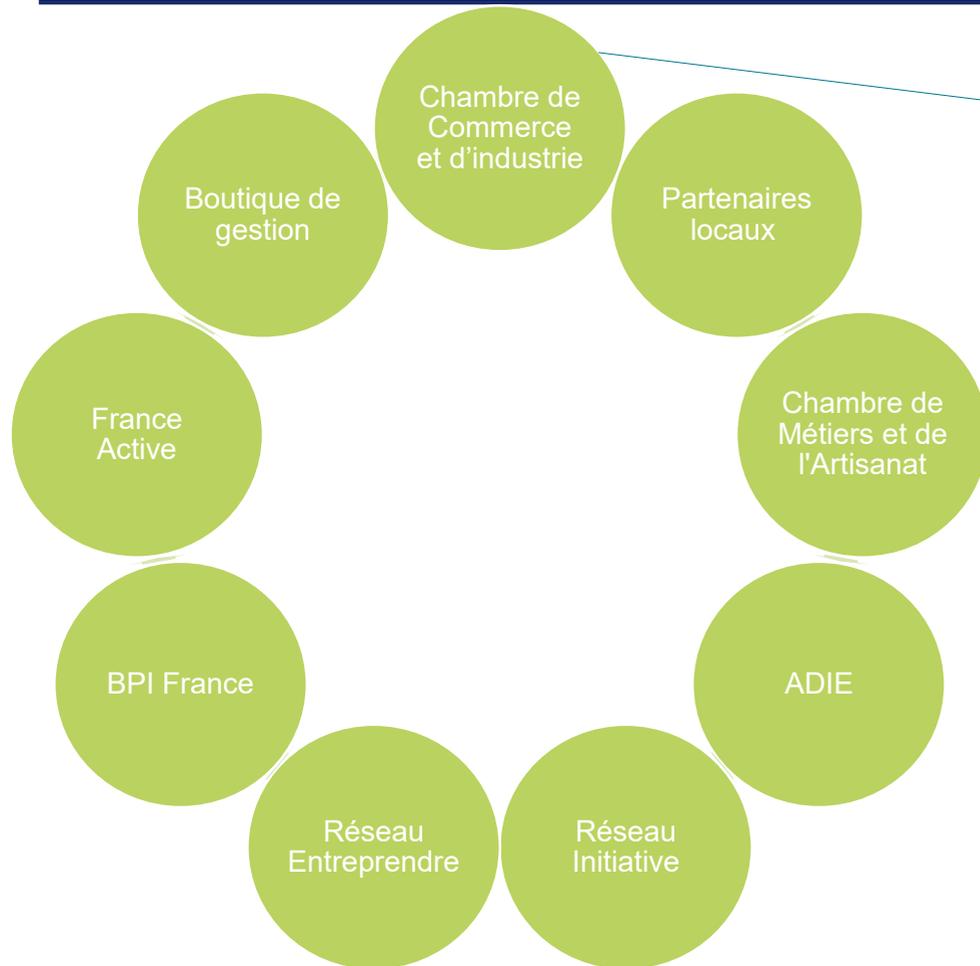
BPCE
CAR LEASE

9. GARANTIES PROPOSÉES SUR LES FINANCEMENTS CT OU MT

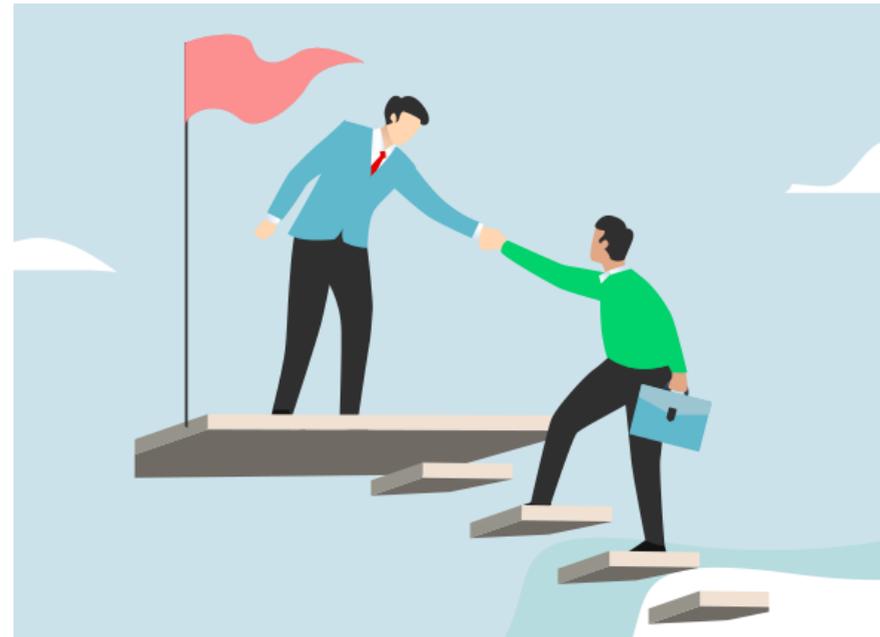
- Caution (si société) – consentement de l'époux
- Nantissement de fonds de commerce (Subrogation dans le Privilège du Vendeur), de parts sociales ou de matériel
- Garantie SOCAMA
- Nantissement de titres ou compte à terme
- Blocage des Comptes courants
- Assurance emprunteur
- Société de caution mutuelle comme SACCEF/ BPI
- Garantie hypothécaire



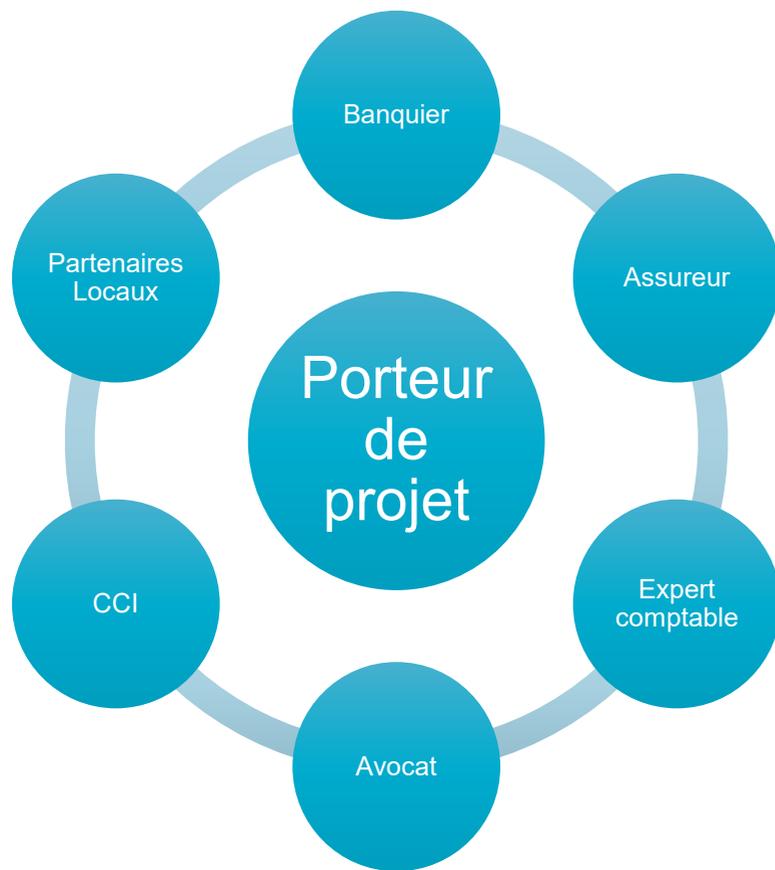
10. STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT ET DE FINANCEMENT



aide au montage des dossiers, prêts d'honneur à la création/reprise



CONCLUSION



Un projet réussi, c'est une relation qui s'entretient dans la durée !



Rencontrons nous!

STEPHANIE VALADOUX
Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes
Banque & Assurance
Directeur Entité Commerciale
LYON 3 MAISONS NEUVES
Tel : 09 85 98 06 01 / 06 32 54 62 21



Flavie BATISSE
Conseil d'entrepreneurs

Direction Ressources et Expertises
+33 4 72 40 82 62 - +33 7 62 23 69 68
www.lyon-metropole.cci.fr

