



# LES 10 CLES

## DU FINANCEMENT DE LA CREATION OU REPRISE

## DE VOTRE ENTREPRISE

Domaine Partenariats & Synergies  
Crédit Agricole Centre est

AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT  
ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ



CENTRE-EST

# **PREAMBULE**

**« On a pas deux fois l'occasion  
De faire une première bonne impression »**

# CLE N°1

**« Connais Toi Toi-Même »**

# 1. Un Préambule

## L'Analyse « 360 ° » de sa Situation et de son Projet

### Quels sont mes Objectifs et mes Contraintes

- Motivations pour créer ou reprendre une Entreprise
- Age
- Adhésion de mon Entourage
- Apport Financier Suffisant
- Revenu minimal acceptable ...

### Quels sont mes Principaux Atouts

- Approche Bilan de Compétences



# CLE N°2

**« On Ne Fait Bien Que Ce Qu'on  
Connait Bien »**

## 2. L' Adéquation de la Cible par rapport à son Vécu

- Maitrise du Secteur d'Activité / Expérience**
- Aptitude à devenir Patron**
- Formation récente en vue de la création ou reprise**
- Complémentarité des Associés**
- Accompagnement par le Cédant**
- Adhésion des Equipes ...**



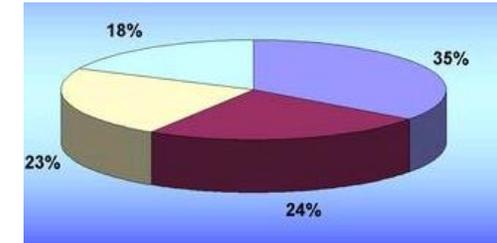
# CLE N°3

**« Le Marché A Toujours Raison »**

# 3. Etude du Marché Et de la Faisabilité Commerciale

## Analyse du Couple Marché / Produit

- Marché en Développement, Stagnation, Déclin ...
- Produit Innovant, à Evolution Techno rapide, à forte saisonnalité, dépendant d'Effet de Mode ...
- Quel est le Potentiel de développement ??



## Etude de la Concurrence

- Est-elle atomisée, quels éléments de Différenciation ??

## Profil des Clients et Fournisseurs

- Règle du 20/80, moyens de Paiement utilisés, Contentieux ...

# CLE N°4

**« Pour Réussir, Il Faut Viser Haut »**

## **4. Savoir Fixer ses Objectifs**

**Se Fixer des Objectifs Ambitieux mais Réalistes**

**Se Donner les Moyens de ses Ambitions**

# CLE N°5

**« Pour Convaincre Mon Banquier  
Je Dois Etre Convaincant »**

# 5. Préparation

## De la Rencontre avec son Banquier

### Préparer Minutieusement son Entretien

- Maitriser son Dossier

La Cohérence de l'Ensemble « Homme-Projet »  
est Primordiale

### Rester soi-même

- Ne pas jouer ce que l'on est pas

### Mettre en Valeur son Expérience

« On a pas deux fois l'occasion de faire une première bonne impression »



# CLE N°6

**« L'Homme Seul Est Bien Mal  
Accompagné »**

# 6. Savoir se Faire Aider

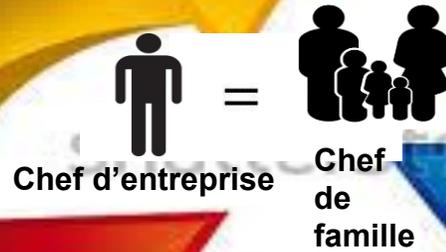
## Pour Démultiplier vos Chances de Réussite

### 4 Questions Fondamentales pour le Banquier

- Le Fondateur ou Repreneur a t-il fait valider par un Cabinet Juridique la Valorisation de la Cible / Quelle a été la méthode retenue .. ??
- Le Protocole de Cession : élaboré et validé par Qui .. ??  
Garantie Actif Passif .. ??
- Quel Accompagnement par le Cédant .. ??
- Quel Accompagnement du Créateur/Repreneur ..??



# NOTRE RESEAU PARTENAIRES



Trans-  
mission



# CLE N°7

**« Le Banquier N'est Pas Frileux, Mais Il  
A Besoin D'y Voir Clair »**

# 7. Les Éléments CLE du Dossier

- ❑ **Un Résumé de votre Projet, votre CV, votre Patrimoine, Régime Matrimonial**
- ❑ **Etude de Marché / Business Plan**
- ❑ **Plan de Financement détaillé : Apport, Aides-Subventions, Prêts**
- ❑ **Garanties proposées**



# CLE N°8

**« On Ne Prête Qu'Aux Riches ..?? »**

# 8. Financement Possible De Toute Création Reprise Sauf Si ...

## **Le Fondateur Créateur Repreneur**

Est « Interdit Bancaire » ou en « Cotation BDF Dégradée »

## **L' Entreprise est Survalorisée**

La Responsabilité du Banquier peut être engagée pour  
Défaut de Conseil



# CLE N°9

**« Les Banquiers Ne Prêtent Pas  
Sans Garantie »**

## 9. Importance & Utilité Des Garanties

**« On ne prête pas en fonction de la Garantie » ... Néanmoins :**

- La prise de Garantie représente l'Engagement personnel ce qui est fondamental
- L'analyse est faite au cas par cas et les montants des garanties sont ajustés
- Pour le Banquier, la meilleure des « Garanties » est la viabilité du Projet

**Impact de la Forme Juridique choisie**

- Différenciation ou non du Patrimoine Privé et celui de l'Entreprise



# CLE N°10

**« La Règle Des 5 M »**

# 10. La Règle des 5 M

## La Règle des 5 M

**M**arché



**M**anagement



**M**an



**M**oney



**M**arketing Mix



# 14 Pôles Entrepreneurs & Patrimoine

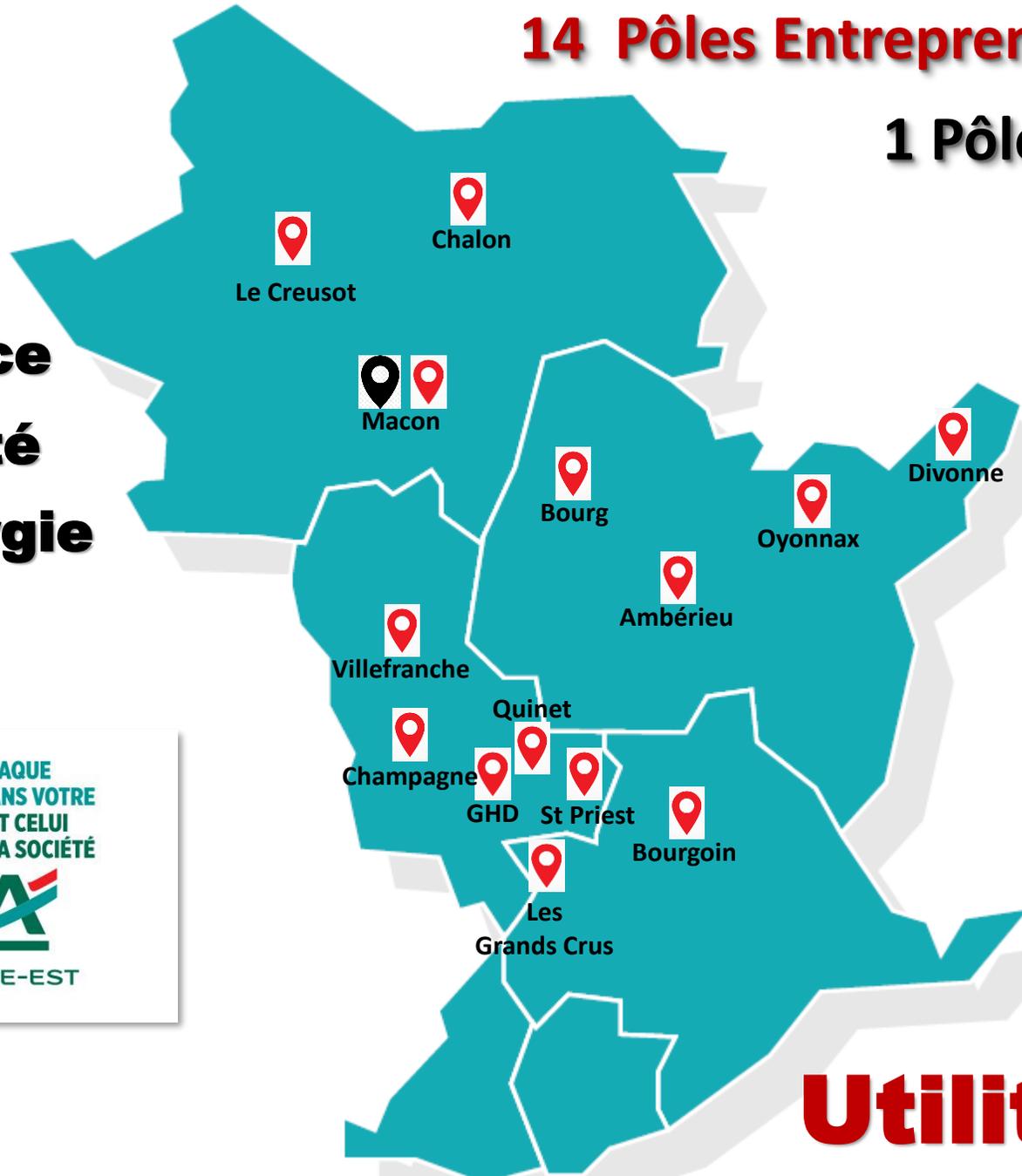
## 1 Pôle Agro - Agri

Proximité

Compétence

Efficacité

Synergie



AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ

CENTRE-EST

# Utilité au Territoire

[Compte Pro](#)[Business plan](#)[Création d'entreprise](#)[Tarifs](#)[Régions](#)[Se connecter](#)[Ouvrir un compte pro](#)

# Le compte pro qui vous donne les moyens de réussir

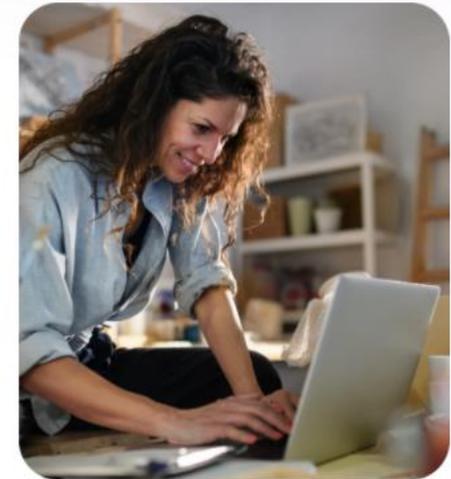
Propulse du Crédit Agricole, une solution complète accompagnant les entrepreneurs indépendants dans la réussite de leur activité professionnelle



**Un accompagnement à la création d'entreprise**



**Un compte pro 100% en ligne + une carte de paiement**



# NOTRE « SAVOIR FAIRE »

**Nexecur**  
Groupe Crédit Agricole

**SQUARE HABITAT**  
CRÉDIT AGRICOLE  
IMMOBILIER D'ENTREPRISE

**CRÉDIT AGRICOLE**  
IMMOBILIER

**CRÉDIT AGRICOLE**  
LEASING & FACTORING

**SANTEFFI**  
MONÉTIQUE ET FEUILLES DE SOINS

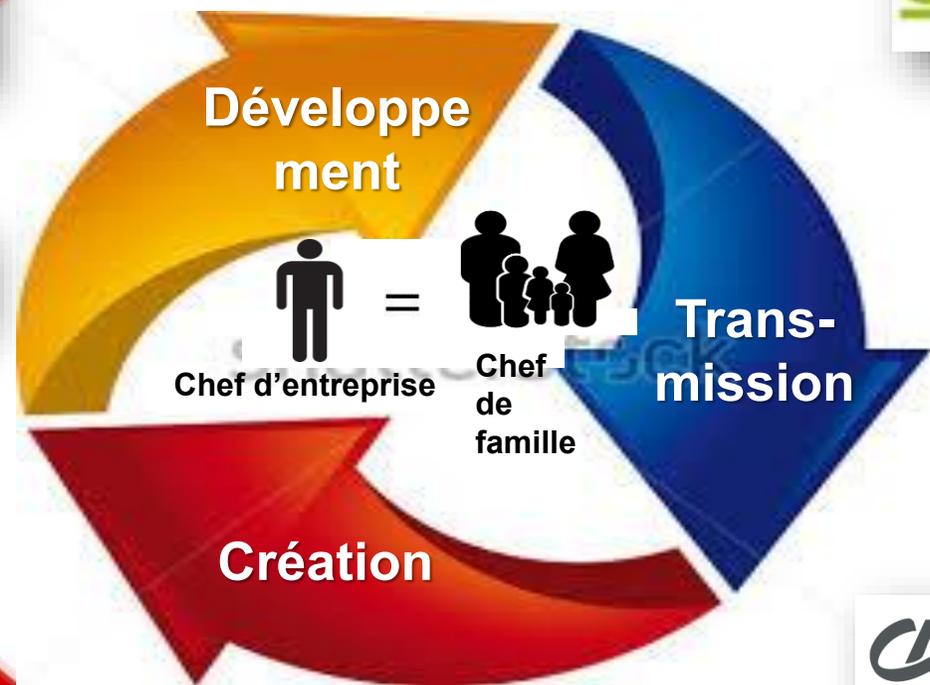
**CENTRE-EST**  
INTERNATIONAL

**CRÉDIT AGRICOLE**  
CENTRE-EST  
*Banque d'Affaires de l'Entreprise*

**CRÉDIT AGRICOLE**  
RÉGIONS INVESTISSEMENT

**CRÉDIT AGRICOLE**  
MIDCAP ADVISORS

**CRÉDIT AGRICOLE**  
*Création*



**propulse**  
by **CRÉDIT AGRICOLE**

**CRÉDIT AGRICOLE**  
BANQUE PRIVÉE

**INDOSUEZ**  
PRIVATE BANKING

**Amundi**  
ASSET MANAGEMENT

**CRÉDIT AGRICOLE**  
ASSURANCES

**AVeM**  
MONÉTIQUE & SERVICES

**CRÉDIT AGRICOLE**  
CARDS & PAYMENTS

**LE VILAGE**  
by **CRÉDIT AGRICOLE**

**CRÉDIT AGRICOLE**  
CENTRE-EST

**Banque du Tourisme**

**Smacl**

**Solidarités**  
by **Crédit Agricole Centre-est**  
FONDATION D'ENTREPRISE

# A Votre Disposition ...



**Alain PILLON**

*Responsable Domaine Partenariats & Synergies*

**Crédit Agricole Centre-est**



04.72.52.65.32

06.82.69.77.98



[alain.pillon@ca-centrest.fr](mailto:alain.pillon@ca-centrest.fr)



**Christophe MINICILLO**

*Adjoint Domaine Partenariats & Synergies*

**Crédit Agricole Centre-est**



04.72.52.65.32

07.89.66.76.76



[christophe.minicillo@ca-centrest.fr](mailto:christophe.minicillo@ca-centrest.fr)



**Carl PECK**

*Chargé Affaire Innovation*

**Crédit Agricole Centre-est**



04.72.52.80.50

06.80.31.31.04



[olivier.valverde@ca-centrest.fr](mailto:olivier.valverde@ca-centrest.fr)



**Josselin ROMAND**

*Directeur Agence Entreprises Nord Rhône*

**Crédit Agricole Centre-est**



04.37.46.34.78

06.85.26.94.19



[josselin.romand@ca-centrest.fr](mailto:josselin.romand@ca-centrest.fr)

**AGIR CHAQUE  
JOUR DANS VOTRE  
INTÉRÊT ET CELUI  
DE LA SOCIÉTÉ**



**CENTRE-EST**

**Pour Vous Accompagner**