LES FINANCEMENTS EN 2011

DIRECTION REGIONALE DE FONTENAY

2010 – 302 dossiers

2011 – 414 dossiers

Evolution : + 37 %

Dont financement de matériel corporels **193 dossiers**

+ 45% par rapport à l'année précédente

1. La formalisation du projet
2. Les critères d’appréciation pour les financeurs
3. Les différentes formes de financement
4. La relation commerciale

La formalisation du projet

Contenu du dossier

1- L'équipe

2- Le marché

3- Les produits / services

4- Les moyens

5- La démarche commerciale

6- La stratégie de développement

7- Les choix juridiques

8- Documents prévisionnels :

- Plan de financement sur 3 ans
- Compte d'exploitation sur 3 ans
- Plan de trésorerie

Caractéristiques du dossier

Rassurant car cohérent, et maîtrisé :

- Compétences et expérience des hommes
- Maîtrise technique
- Analyse des risques
- Acquis commerciaux
- Recours au conseil

"Vendeur" :

- Capacité à rembourser
- Avantages concurrentiels

SOCIETE GENERALE

Plan de financement

Investissements	Montant (Keuros)	Financement	Montant (Keuros)
Fonds de commerce			
Droit au Bail / Pas de porte		Apport Personnel dont :	
Parts sociales / Actions		Prêt d'honneur	
Frais d'installation		Prêt NACRE	
BFR (trésorerie de départ)			
Loyer d'avance		Crédits demandés	
Travaux			
Matériel		Prêt à la Création d'Entreprise	
TVA (frais commission, stocks)			
Stocks		Subventions	
Autres			
Total		Total	

SOCIETE GENERALE

Compte de résultat simplifié

Prévisionnel

	PREDECESSEUR (K euros)	PREVISIONNEL (K euros)
Chiffre d'affaires par activité		
Chiffre d'affaires HT TOTAL		
Achat matières 1eres et marchandises		
Autres achats et charges externes		
Impôts et Taxes		
Salaires bruts + charges patronales		
Cotisations de l'exploitant		
Excédent Brut d'Exploitation		

SOCIETE GENERALE

Les 3 principaux critères d'appréciation pour les financeurs

Adéquation Homme / Projet

- Compétences
- Expérience des hommes
- Connaissance du marché

Viabilité économique

- Qualité de l'emplacement
- Originalité du produit
- Future clientèle
- Qualité de l'approche marketing

Montage financier : le projet est-il faisable ? Le projet est-il rentable ?

FAISABILITE

- Ratio fonds propres / emprunts
- Origine des fonds propres
- Nature des besoins à financer
- « Adéquation de ressources type » face à des « besoins type »

RENTABILITE

- Performance et rentabilité
- Adéquation rentabilité /endettement
- Revenu disponible et situation personnelle

SOCIETE GENERALE

Financements: types de ressources et types de besoins

Deux grands types de besoins

- Investissements
  Travaux, Matériel, Véhicules ...
- Besoins d'exploitation
  Stock, démarrage,
  Besoin en Fonds de Roulement ...

Les principales ressources

- Emprunts bancaires à moyen ou long terme
- Fonds propres
- Concours bancaires à court terme
  - Prêt NACRE
  - PCE
  - Subventions création.
  - Capital Risque

SOCIETE GENERALE

Le dossier de financement: Emprunts à moyen et long terme

- **Durée du financement liée à la durée d'amortissement fiscal du bien :**
  - moyen terme : de + de 2 ans à 7 ans
  - long terme : plus de 7 ans

- **Le type de financement doit s'adapter au type de besoin :**
  - Prêt (à taux fixe ou à taux révisable)
  - Crédit-bail mobilier et immobilier
  - LOA (location avec option d'achat)
  - LLD (location longue durée)

- **Les garanties :**
  - Réelles : Hypothèque, Gage, Nantissement
  - Personnelles : Cautions (d'une personne, d'un organisme)
  - Garantie extérieure : OSÉO, SIAGI, FONDES

Le dossier de financement: Besoin court terme

- **Les crédits de Trésorerie**

  - Le découvert

  - L'escompte

  - L'affacturage

La relation commerciale avec la banque

- **Basée sur :**

  - la proximité

  - la transparence commerciale

  - la confiance

Ne pas rester seul… mais comprendre son environnement pour mieux en utiliser les potentialités

Des accompagnants

- Chambres de Commerce
- Chambres des Métiers
- Réseaux d'Aide à la Création
- Cabinets de consultants
- Acteurs Transactions FDC
- Experts-comptables …

Des financeurs non bancaires

- France Initiative
- FONDES (France Active)
- ADIE
- Oséo
- Capital risqueurs

Des banques

Des garants

- Oséo
- SIAGI

SOCIETE GENERALE

Merci de votre attention

Nous restons à votre disposition pour un prochain contact:

- **Nixon GROLEAN** ☎ 01.55.09.12.41
  Directeur de l'Agence de Bry-sur-Marne
- **Julien GROSBOIS** ☎ 06.17.46.03.26
  Conseiller Clientèle Professionnels Expert
- **Guillaume MAILLE** ☎ 06.07.69.66.53
  Conseiller Clientèle PME

SOCIETE GENERALE