

Les Journées Régionales de la Création & Reprise d'Entreprise

13 - 14 octobre 2011 - Parc Expo RENNES Aéroport



www.jrce.org

Organiser son Plan de financement



Les pièges à éviter

Animé par :

Par : Hubert QUELIN

Claude BRIET

Thierry ANCEAUME

Bretagne Capital Solidaire

Crédit Mutuel de Bretagne

Pays de St Malo Entreprendre



BRETAGNE INITIATIVE
FRANCE INITIATIVE



STATISTIQUES

- Sur 5 ans et sur 100 créations :
 - 50% des entreprises perdurent
 - 50% disparaissent, entreprises auxquelles les banques ont prêté des capitaux



ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE

Préparation du projet

- **Ce qu’apprécient les partenaires:**
- Mettez en avant votre choix
- Montrez que vous connaissez bien : le marché, la concurrence, les clients...
- Sachez toujours attendre et prenez éventuellement un délais supplémentaire pour compléter votre expérience ou votre formation



LES ÉLÉMENTS NÉCESSAIRES AU MONTAGE DE VOTRE DOSSIER



L'EMPRUNTEUR

- État Civil
- Curriculum Vitæ
- Lettre de motivation
- Régime matrimonial
- Surface financière et immobilière
- Récapitulatif de vos charges privées
- Cadre juridique du montage de l'entreprise



L'ACTIVITE

- Nature (Détail)
- Marché (Études, Développement géographique, Concurrence, Potentiel)
- Principaux Clients
- Principaux Fournisseurs



MOYENS DE PRODUCTION

- *Locaux :*

- »

- »

- Description

- Surface

- Emplacement

- *Matériel :* - État

- »

- »

- Valeur

- Technicité

- *Personnel :* - Effectif

- »

- »

- Ancienneté

- Technicité



LES ELEMENTS COMPTABLES

- Création :
 - Prévisionnel
 - Business Plan (Plan de trésorerie sur 1 an)
- Reprise :
 - Bilans des deux dernières années
 - Prévisionnel
 - Business Plan (Plan de trésorerie sur 1 an)



L'ANALYSE FINANCIÈRE DE VOTRE DOSSIER



L'analyse financière

- C'est la traduction chiffrée des choix et des objectifs définis dans l'analyse du projet
- **Le compte de résultat prévisionnel** présente les postes de produits et de charges de l'entreprise. La différence représente le bénéfice ou la perte de l'entreprise
- Elle permet de cerner les besoins de l'entreprise: **le plan de financement**



LE PLAN DE FINANCEMENT

- *LES BESOINS*

- Fonds de Commerce
- Terrain
- Construction
- Travaux
- Matériels
- Véhicules
- Stocks
- TVA
- Frais (notaire, garanties, dossier)
- BFR

- *LES RESSOURCES*

- Apport personnel
- Prêts d'honneur
- Apport en nature
- Apport externe de capital et c/c associés
- Subventions et primes
- Aide familiale
- Prêts bancaires
- Crédit-bail
- Mobilisation du poste client



Le compte de résultat prévisionnel

**C'est un film
sur 3 ans
du résultat attendu**

- **Ce que les partenaires apprécient**
 - Le réalisme de votre projet
 - Un résultat cohérent conforme aux normes de la profession
 - Une marge de sécurité



Le calcul du point mort (ou seuil de rentabilité)

- C'est le chiffre d'affaires minimum à réaliser :
 - Pour ne faire ni perte ni bénéfice
 - Pour couvrir l'ensemble de ses charges
- Ce que les partenaires apprécient :
 - Un chiffre d'affaires
 - réalisable nettement
 - supérieur au point mort



Le besoin en fonds de roulement (BFR)

Ce sont les besoins financiers générés par l'exploitation de votre entreprise

- Ce que les partenaires apprécient
 - La maîtrise du stocks et des encours
 - La maîtrise du poste clients



Les pièges à éviter

- Mauvaise appréciation des besoins soit un sous financement
- Des besoins non couverts préjudiciables pour l'existence et la pérennité du projet (ex. la perte d'exploitation d'un 1^{er} exercice)
- Un plan de financement mal étudié impacte le seuil de rentabilité



Objectifs

- Être crédible
- Garder la confiance des partenaires
- Démarrer sereinement son projet



**MERCI POUR VOTRE
ATTENTION**