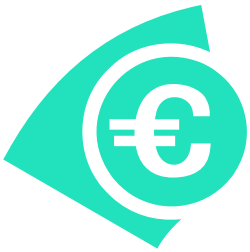
FINANCEMENTS PRIVES

1 - Les sources de financement pour son entreprise

Il existe plusieurs sources de financement :



- L'apport personnel (épargne)
- Les prêts bancaires
- Le crédit bail
- La participation au capital
- Le prêt d'honneur
- Les allègements et exonérations
- Les aides ou subventions à la personne
- Les aides ou subventions à l'entreprise (voir fiches « Aides régionales » et « Aides départementales »

2 - Les différents financeurs externes

Il existe différents financeurs externes :

- L'Europe (interventions indirectes)
- L'Etat (exonération, prime d'aménagement du territoire, subvention, avance remboursable)
- Les collectivités locales (subvention, avance remboursable)
- Les fondations (concours)
- Les sociétés d'investissements
- Les banques

3 – La manière de présenter une demande de financement

Afin de présenter une demande, vous devez recourir à la réalisation d'un business plan, comme suit :

- Présentation du porteur de projet et des associés
- Présentation du projet
- Présentation de l'environnement : marché, clientèle, fournisseurs, concurrence
- Présentation des moyens à mettre en œuvre : humains, matériels, commerciaux, financiers
- Présentation du Budget Prévisionnel
- Bilan d'ouverture :
  - ✓ Présentation, à un moment donné, de la situation de l'entreprise en matière d'emploi des fonds mis en œuvre dans l'entreprise (actif) et de ressources (passif)
  - ✓ Evaluation de la Trésorerie de départ

- Compte de résultat prévisionnel
    - ✓ Description des hypothèses (de chiffre d'affaires et de charges) sous-tendues par l'étude de marché
    - ✓ Vérification de la solvabilité de l'entreprise
    - ✓ Evaluation du chiffre d'affaires par une approche quantitative
    - ✓ Détermination du seuil de rentabilité
- Plan de financement à établir sur 3 ans
    - ✓ Récapitulation et comparaison des besoins de financement durables (frais d'établissement, immobilisations, besoin en fonds de roulement, remboursements d'emprunts,…) et des ressources de financement durables (capitaux propres, capacité d'autofinancement, emprunts,…)
    - ✓ Synthèse de la vie financière future de l'entreprise
- Plan de trésorerie à établir sur 12 à 18 mois
    - ✓ Comparaison, pour chaque mois, de tous les encaissements et de tous les décaissements de l'entreprise.
    - ✓ Mise en évidence du solde mensuel de trésorerie.
    - ✓ Ce solde, cumulé, montre la situation de trésorerie de l'entreprise

Pour un bon business plan, il faut :

- Etre cohérent et précis
    - ✓ Adéquation Homme / Projet
    - ✓ Complémentarité des compétences de l'équipe
    - ✓ Dossier économique et financier pertinent (reflet d'un travail de maturation) : crédible
- Ne pas faire preuve d'un optimisme excessif
- S'impliquer financièrement pour le porteur de projet
    - ✓ Apports personnels et emprunts familiaux

4 – L'analyse de la demande par le banquier

La banque analyse le risque pris par l'établissement en étudiant :

- Les aspects Comptables :
    - ✓ Etude du bilan : Fond de roulement, Besoin en Fond de Roulement, Trésorerie
    - ✓ Etude du Compte de Résultat : Soldes Intermédiaires de Gestion (Chiffre d'affaires, Marge brute commerciale, Valeur ajoutée,…)

- ✓ Analyse de ratios : Capacité d'endettement, capacité de remboursement, rotation des stocks, délais de règlement clients, délais de règlement fournisseurs…

- La forme juridique : Entreprise Individuelle, société…
- Le patrimoine des associés
- Les renseignements auprès de la Banque de France
  - ✓ Cotation des entreprises (cote d'activité, de crédit, de paiement)
  - ✓ Cotation des dirigeants (pas de réserves, réserves, réserves sérieuses)

Il regarde également :

- Les possibilités de garantie
  - ✓ Caution personnelle
    - ✓ Sur tout ou partie du patrimoine
    - ✓ Durée déterminée sans possibilité de révocation
    - ✓ Elle est souvent solidaire
  - ✓ Garanties diverses
    - ✓ Nantissement du FC, Droit au Bail, de titres…
    - ✓ Hypothèque sur un bien immobilier
    - ✓ Versement en Compte Courant, Augmentation de capital
  - ✓ Caisses de Caution Mutuelle
    - ✓ Contre garantie du prêt bancaire de 50 à 70 %
    - ✓ Limitation de la caution personnelle
    - ✓ Coût : de 0,5 à 2,5 % / an

5 – Maximisez les chances de réussite

N'hésitez pas à vous faire accompagner par des professionnels qui sont là pour vous aider à :

- Valider votre projet
- Vous orienter vers les bons interlocuteurs
- Préparer vos demandes et rendez-vous

Contact

Chambre de Commerce et d'Industrie Nice Côte d'Azur / **Mr Ferjani Neffati, conseiller en stratégie et financement d'entreprise, Direction Entreprises et Territoire, Chambre de Commerce et d'Industrie Nice Côte d'Azur, 20 boulevard Carabacel, BP 1259, 06005 Nice Cedex 1, email : ferjani.neffati@cote-azur.cci.fr**