



LES SOLUTIONS

FICHE PRATIQUE

Comment bien préparer le financement d'un projet



Par Jean-Philippe

Deltour

associé fondateur
Creditrelax,
courtier conseil
des entrepreneurs
creditrelax.com

La recherche et l'obtention d'un financement professionnel sont des démarches longues aux multiples écueils possibles. Pour le rassurer sur la pérennité de l'entreprise, il est important de transmettre aux banquiers un dossier appuyé sur un business plan de qualité.

Les critères d'analyse du banquier
Sur une demande de crédit professionnel, l'analyse des banques s'appuie sur trois critères : l'expérience du porteur de projet, qui, en principe, doit être un professionnel expérimenté d'un marché pérenne sur lequel il entreprend ; l'apport personnel dans l'opération, preuve de la participation au risque ; les éléments financiers du projet, qui incluent la cohérence du prévisionnel et du prix (dans le cas d'un achat de fonds de commerce), la trésorerie prévisionnelle, la Caf (Capacité d'autofinancement). Généralement, au moins deux de ces trois axes d'analyse doivent être corrects. Si un seul axe est au vert, le crédit sera difficile à obtenir.

Parmi les éléments financiers, l'analyse du banquier se fondera en grande partie sur le prévisionnel de compte de résultat à trois ans et le plan de financement initial. L'apport personnel requis se situe entre 20 et 40 % du montant global des investissements. Il est considéré d'une plus grande valeur lorsqu'il provient de l'emprunteur lui-même plutôt que d'une aide

familiale ou d'une subvention. La présentation du projet doit être synthétique, claire, et doit tenir sur deux pages. Cela n'exclut pas d'apporter des informations plus détaillées dans un document annexe.

Il est très important que l'entrepreneur maîtrise tous les éléments financiers de son projet et montre au banquier qu'il appréhende correctement les grands équilibres de son entreprise, à savoir la masse salariale, la construction du chiffre d'affaires, la marge, la rentabilité et la non-confusion entre trésorerie et chiffre d'affaires.

Les garanties

L'entrepreneur doit avoir conscience des garanties que la banque va lui demander en contrepartie de l'octroi d'un crédit :

Le nantissement du fonds de commerce : si le remboursement du prêt n'est plus assuré, le prêteur peut saisir le fonds de commerce et le mettre en vente (c'est l'équivalent d'une hypothèque dans l'immobilier).

La caution personnelle : c'est le point polémique et mal compris par les emprunteurs. Cela signifie que si l'entreprise emprunteuse n'honore pas ses échéances de crédit, le prêteur pourra se retourner contre la caution, à hauteur d'un pourcentage du capital restant dû au moment de l'activation de cette caution. Cette garantie est prise presque systématiquement, car c'est le meilleur moyen pour la

banque de valider l'implication personnelle de l'entrepreneur dans son projet professionnel.

L'assurance décès/invalidité/arrêt de travail : il s'agit d'une sécurité pour l'entreprise et la famille de l'entrepreneur en cas d'accident.

La caution mutuelle (type Oseo, Siagi, Soccama, Saccef...) : ce sont des organismes qui permettent de mutualiser le risque de la banque, et surtout de réduire la caution personnelle.

CE QU'IL FAUT RETENIR

- Présenter un dossier complet et bien documenté. Plus un dossier est clair, plus la discussion portera sur le fond. Il peut être judicieux de se faire accompagner par un spécialiste (expert comptable, professionnel de la négociation de crédits, avocat).
- Ne pas démarcher les établissements bancaires avant d'avoir un projet bien ficelé.
- S'adresser à un banquier qui dispose d'un pouvoir de décision sur la demande de financement.
- Ne pas faire confiance à une seule banque, même si elle se montre enthousiaste.
- Solliciter à la fois des banques nationales et des banques mutualistes/régionales. Les processus de décision sont très variables.
- Ne pas se focaliser sur les conditions commerciales du prêt (le taux). Il est très important d'établir une relation de confiance avec son banquier. Mieux vaut accepter un taux un peu plus élevé et avoir un bon service.

