



# GO

ENTREPRENEURS

*#GoEntrepreneurs*

*Organisé par*

**LesEchos**  
**LeParisien**  
ÉVÉNEMENTS

# Comment disposer d'un business plan pertinent et trouver les financements adaptés à son projet ?

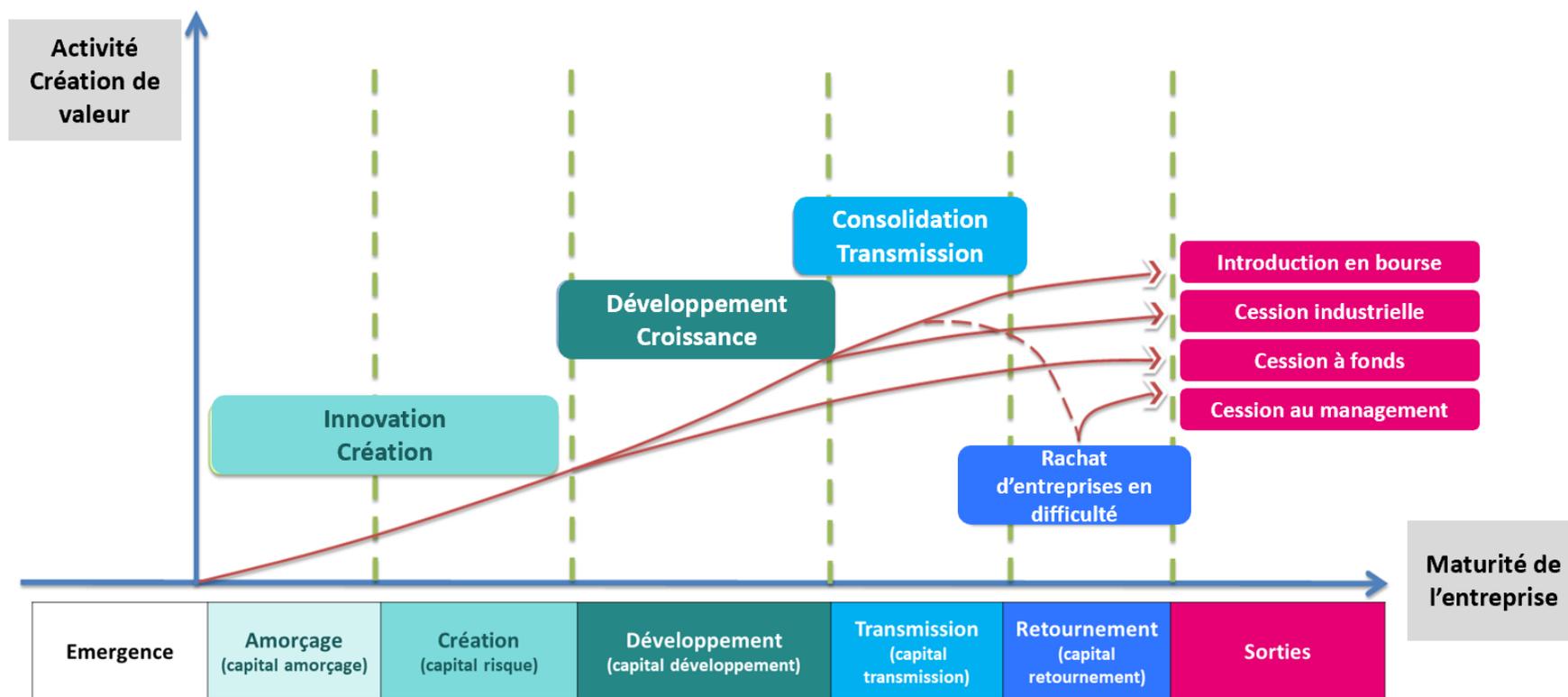
Jeudi 6 avril 2023 : 10h15 – 11h00

# Intervenants

- **Max Peuvrier**, Président du comité Financement du Conseil national de l'Ordre des experts-comptables
- **Philippe Bailly**, Responsable des marchés des professionnels et petites entreprises au sein de la Direction des Marchés et de la Marque - Confédération nationale du Crédit Mutuel (CNCM)



A tous les stades de la vie de l'entreprise, le dirigeant manifeste le besoin d'être accompagné dans ses recherches de financement



Etapes durant lesquelles le Business model est primordial pour le créateur d'entreprise

# Arrêter son business model avant de se lancer dans l'élaboration de son business plan

## ■ Business model

- le business model ou modèle économique décrit les principes selon lesquels une organisation crée, délivre, et capture de la valeur
  - Le business model positionne l'entreprise au sein de la chaîne de valeur --> ses relations avec ses clients, fournisseurs et partenaires afin de générer du profit.
    - ✓ Business model traditionnel : production/vente – franchise
    - ✓ Business model de la nouvelle économie : plateformes collaboratives – Ecommerce – SaaS...

## ■ Business plan

- le business plan ou plan d'affaires est un document présentant la stratégie de l'entreprise et son plan financier

# Le business model doit rapidement déboucher sur un business plan

## ■ Points clés

- Certains éléments clés tels que le marché, la concurrence, les moyens humains et financiers (investissements) nécessaires au projet doivent avoir été appréhendés en amont dans le business model avant de débiter l'élaboration d'un business plan chiffré.

## ■ Intérêt du business plan

- Le business plan est essentiel pour vous en tant qu'entrepreneur : définir où vous allez, suivre et piloter votre projet (avec les possibles décalages)...
- Le business plan donnera aux financeurs (banquiers, fonds d'investissement,...) une image économique et financière de votre projet.

# Les questions clés du business plan

- Quel est mon projet ?
- Qui je suis (quels sont mes associés) ? Quelles sont mes compétences pour le mener à bien ?
- Qui vont être mes clients ? Comment les toucher ?
- Qui sont mes concurrents ? Mes partenaires ? Comment vais-je me différencier ?
- Quels sont les moyens nécessaires à mon projet ?
  - Stocks, magasins, entrepôts, usines, matériels, financements...
- Et au final : à quel horizon vais-je atteindre l'équilibre ?

# Liste des documents attendus par la banque (*et les autres partenaires financiers*) pour étudier une demande de financement

## Présentation du projet (Business model) :

- Fiche d'identité de l'entreprise (raison sociale, capital, adresse du siège, Siret, N° téléphone, N° fax, mail....)
- Répartition du capital entre les associés (noms, prénoms adresses des associés)
- Fiche d'identité du dirigeant (nom, prénom, adresse, CV, ...)
- Le marché (l'étude de marché, l'environnement, le besoin de la clientèle, ...)
- La concurrence (comparatif avec la concurrence, implantation des concurrents, ...)
- L'offre commerciale : le produit ( ses spécificités, son prix, son positionnement par rapport aux autres équivalents,...)
- Les moyens techniques mis en oeuvre dans ce projet (local, machines, magasin, véhicules, ...)
- Les moyens humains mis en oeuvre dans ce projet
- Les perspectives de vente de ce produit
- L'action commerciale (les commerciaux, la publicité, la communication, ...)
- Les perspectives de développement de l'entreprise
- Les conclusions reprenant les points importants du projet
- ...

## Dossier financier (Business plan) :

- Bilan et Compte de Résultat sur 3 ans du vendeur (si reprise de société ou d'activité existante)
- Plan de financement du projet
- Calcul du Besoin en Fonds de Roulement (prévisionnel)
- Compte de résultat (prévisionnel)
- Plan de trésorerie sur 6 ou 12 mois (prévisionnel)
- Plan de financement sur 3 ans
- Calcul du seuil de rentabilité
- ...

**Source : les clés de la banque « Votre business plan », FBF**

<https://www.lesclesdelabanque.com/entreprise/votre-business-plan>

# Focus sur le compte de résultat prévisionnel

Exemple de compte de résultat prévisionnel sur 3 ans  
(montants en €)

	Prévisions				Evolution N+1 / N
	N	N+1	N+1	N+3	
<b>A = Chiffre d'affaires</b>	1 580 480	1 614 490	1 680 000	1 800 000	↑ 2,2%
Subventions d'exploitation	0	0	0	0	
1 = Achats consommés	360 000	354 000	360 000	360 000	↓ -1,7%
<b>B = Marge brute : A + subventions d'exploitation - 1</b>	1 220 480	1 260 490	1 320 000	1 440 000	↑ 3,3%
2 = Charges externes	132 000	120 000	125 000	125 000	↓ -9,1%
<b>C = Valeur ajoutée : B - 2</b>	1 088 480	1 140 490	1 195 000	1 315 000	↑ 4,8%
3 = Impôts taxes et cotisations diverses	80 000	76 000	74 000	74 000	↓ -5,0%
4 = Charges de personnel	580 000	560 000	565 000	565 000	↓ -3,4%
<b>D = Excédent brut d'exploitation : C - (3+4)</b>	428 480	504 490	556 000	676 000	↑ 17,7%
5 = Dotations aux amortissements et provisions	50 000	50 000	50 000	50 000	→ 0,0%
<b>E = Résultat d'exploitation : D - 5</b>	378 480	454 490	506 000	626 000	↑ 20,1%
6 = Produits financiers	10 000	10 000	5 000	5 000	→ 0,0%
7 = Charges financières sur dettes à moyen et long terme	774	924	1 084	1 084	↑ 19,4%
8 = Charges financières sur dettes à court terme	300	300	300	300	→ 0,0%
<b>F = Résultat courant avant impôt : E + 6 - (7+8)</b>	387 406	463 266	509 616	629 616	↑ 19,6%
9 = Produits exceptionnels					
10 = Charges exceptionnelles					
11 = Impôts sur les bénéfices	129 122	154 407	169 855	209 851	↑ 19,6%
12 = Participation					
<b>G = Résultat Net de l'exercice : F + 9 - 10 - 11 - 12</b>	258 284	308 859	339 761	419 765	↑ 19,6%
<b>H = Capacité d'autofinancement : G + 5</b>	308 284	358 859	389 761	469 765	↑ 16,4%

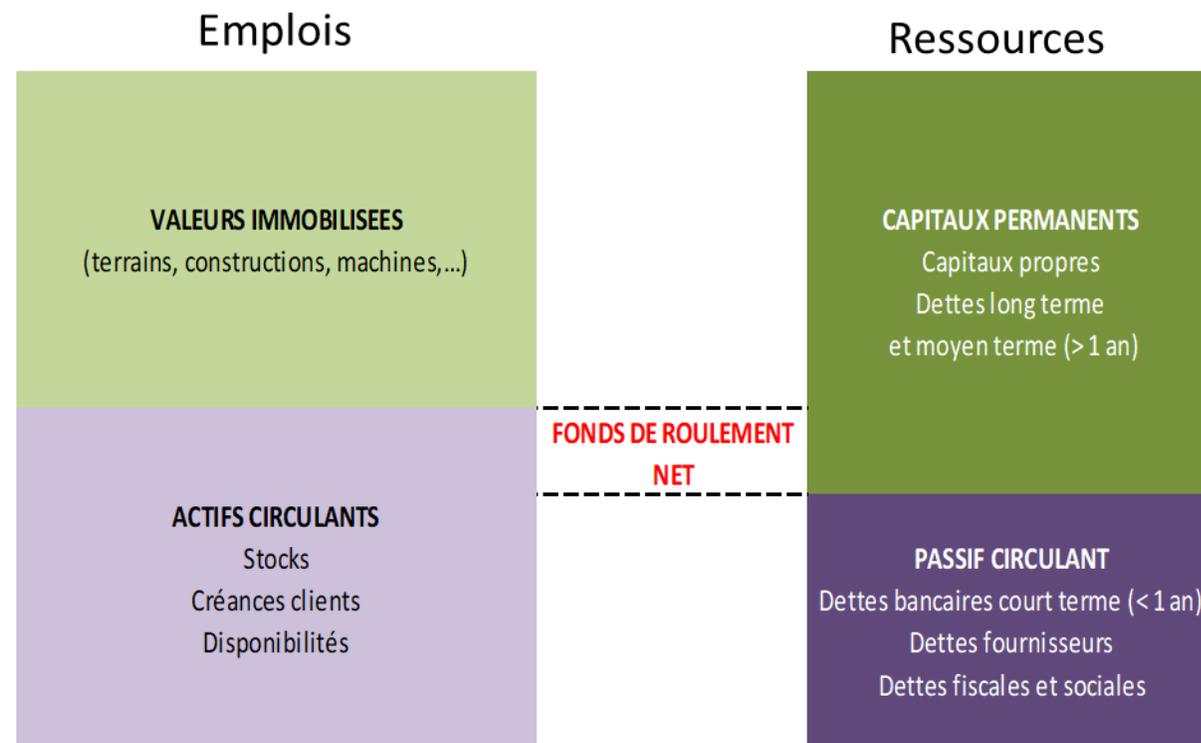
# Focus sur le plan de financement

Exemple de plan de financement sur 3 ans (montants en €)

	<b>N</b>	<b>N+1</b>	<b>N+2</b>	<b>N+3</b>
Investissements	60 000			
Variation du Besoin en fonds de roulement		-600	450	-1 300
Remboursements d'emprunts		7 000	7 000	7 000
<b>TOTAL DES BESOINS</b>	<b>60 000</b>	<b>6 400</b>	<b>7 450</b>	<b>5 700</b>
Apport en capital social	30 000			
Apports en compte courant d'associé	10 000			
Souscription d'emprunts	50 000			
Capacité d'autofinancement		10 000	15 000	15 000
<b>TOTAL DES RESSOURCES</b>	<b>90 000</b>	<b>10 000</b>	<b>15 000</b>	<b>15 000</b>
<b>SOLDE DE TRESORERIE</b>	<b>30 000</b>	<b>3 600</b>	<b>7 550</b>	<b>9 300</b>

# Le fonds de roulement (FR)

- **Fonds de roulement (FR)** = capitaux permanents (ressources stables) – valeurs immobilisées (emplois stables)
- Détermination du fonds de roulement à partir du bilan :



# Le Besoin en fonds de roulement (BFR) et la trésorerie

- **Besoin en fonds de roulement (BFR) = actifs circulants (stocks + créances clients) – passif circulant (dettes fournisseurs + dettes fiscales + dettes sociales + autres dettes non financières)**
- **Trésorerie = fonds de roulement – besoin en fonds de roulement**
- **Points clés :**
  - Bien adapter son fonds de roulement au démarrage : ne pas être « trop juste » surtout
  - Ne pas se dire que le financement du BFR se verra au fil du développement : il faut le prévoir, l'anticiper le plus possible
  - Ne pas uniquement compter sur l'autofinancement pour son BFR : cela atteint rapidement les limites et handicape le développement

# Qu'attendez-vous de votre banquier ?

- Réponses fréquemment obtenues suite à ce sondage :
  - Ecoute
  - Conseil
  - Rapidité / réactivité
  - Disponibilité
  - Transparence
  - Professionnalisme
  - Et surtout de l'argent...

# Qu'est-ce que le banquier attend de vous ?

## ■ Réponses :

- **De la transparence... principalement !**
- Des capacités personnelles à mettre en œuvre votre projet ;
- Un engagement personnel dans votre affaire (notamment un apport financier) ;
- Une vision de votre marché (ex : O2) ;
- Un projet rentable

## Les 3 règles du banquier

- « Dire les choses, mais ne pas les faire à la place du dirigeant » ;
- « On ne prête jamais pour la garantie » ;
- « Si c'était mon argent, est-ce que je prêterais de l'argent à ce client ? »

# Les 10 règles d'or pour convaincre votre banquier

- 1. Préparez l'entretien de présentation ;
- 2. Connaissez vos chiffres ;
- 3. Soignez la forme du dossier ;
- 4. Ne négligez pas les fonds propres (matelas de sécurité) ;
- 5. Ne sous-estimez pas les besoins notamment la trésorerie ;
- 6. Bouclez le plan de financement dès le départ ;
- 7. Donnez autant d'importance à la gestion qu'au business ;
- 8. Prenez le temps nécessaire à la construction de votre projet ;
- 9. Assurez-vous de l'adhésion au projet avant de parler taux et garantie ;
- 10. La banque n'est pas un fournisseur, c'est un partenaire !

# Principaux outils bancaires pertinents immédiatement ou rapidement pour le créateur d'entreprise (1/2)

## ■ Financer le besoin de trésorerie court terme :

### ○ Facilité de caisse, découvert autorisé

- Ils permettent à l'entreprise de fonctionner avec un compte débiteur

### ○ Crédit de trésorerie ou crédit CT

- Prêt amortissable : les fonds versés au titre du crédit permettent à l'entreprise de faire face à un besoin de trésorerie (saisonnier ou exceptionnel – forte hausse du BFR liée à une commande importante par exemple)

### ○ Mobilisation du poste client (uniquement pour des clients professionnels) : affacturage, mobilisation de créances professionnels (Dailly) ou escompte

- L'entreprise reçoit en avance le règlement de la marchandise ou de la prestation
- Elle cède la créance à l'organisme financier (banque ...)
- Ne fonctionne que vis-à-vis de clients professionnels (entreprises, administrations ou collectivités)

# Principaux outils bancaires pertinents immédiatement ou rapidement pour le créateur d'entreprise (2/2)

## ■ Financer les investissements:

### ○ Crédit d'équipement moyen ou long terme

- Ces crédits financent tous types de besoins : corporels ou incorporels
- Ces prêts sont remboursables sur 5 à 7 ans, à échéances tous les mois, trimestres ou années

### ○ Crédit bail (mobilier ou immobilier)

- Forme de crédit
- La banque ou l'organisme financier achète un bien professionnel, qu'elle loue ensuite à l'entrepreneur

### ○ Location longue durée

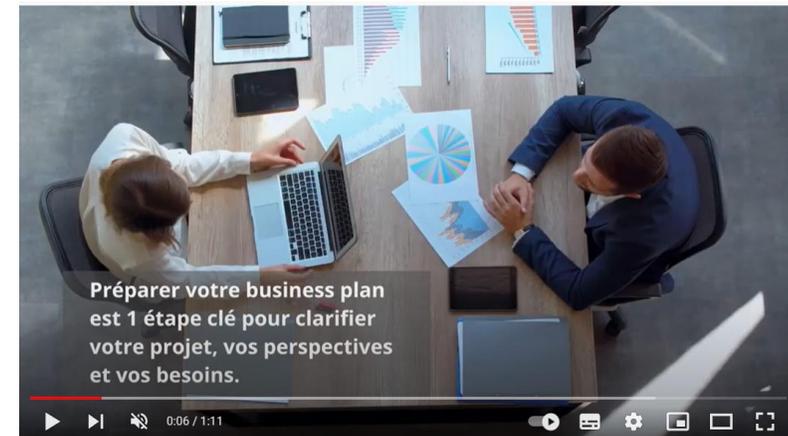
- Formule de location de matériel
- Celui-ci est commandé par l'organisme financier qui le loue à l'entreprise, pendant la durée du contrat (1 à 5 ans)

# Les questions clés du business plan

- Quel est mon projet ?
- Qui je suis (quels sont mes associés) ? Quelles sont mes compétences pour le mener à bien ?
- Qui vont être mes clients ? Comment les toucher ?
- Qui sont mes concurrents ? Mes partenaires ? Comment vais-je me différencier ?
- Quels sont les moyens nécessaires à mon projet ?
  - Stocks, magasins, entrepôts, usines, matériels, financements...
- Et au final : à quel horizon vais-je atteindre l'équilibre ?

# Outils développés par la Fédération bancaire française (FBF)

- **Un site dédié :**
  - [Lesclesdelabanque.com](https://lesclesdelabanque.com) rubrique « entrepreneur »
- **Des rubriques thématiques :**
  - Financement, compte bancaire, moyens de paiement...
- **Des guides pratiques : « mini-guides »**
  - [Financer ma TPE](#), [Financement](#)
- **Des vidéos :**
  - [Vidéo](#) sur le business plan
  - ...



# Outils développés par l'Ordre des experts-comptables (1/2)

## ■ Aide à la création

### ○ Dispositif Business story

- Le dispositif s'adresse aux créateurs ou repreneurs d'entreprise et aux chefs d'entreprise, non encore accompagnés par un expert-comptable, ayant un projet de développement de leur activité.
- Le porteur de projet bénéficie de 3 rendez-vous offerts qui portent sur un ou plusieurs aspects de son projet
- Lien utile :
  - ✓ <https://www.business-story.biz/3RDVofferts>

## ■ Aide à la recherche de financement

### ○ Dispositif Crédit 200 K€

- Dispositif qui incite le chef d'entreprise à se rapprocher de son expert-comptable afin que ce dernier puisse effectuer, pour le compte de son client, une demande de financement pour tous types de projet, création et développement, reprise, renouvellement ou acquisition d'outils de production, autres investissements, croissance externe,...
- Dispositif initié par le CNOEC en partenariat avec les principaux réseaux bancaires français
- Lien utile :
  - ✓ <https://network.experts-comptables.org/financements>

# Outils développés par l'Ordre des experts-comptables (2/2)

## ■ Accompagnement

### ○ Annuaire de l'Ordre

- Cet outil permet de vérifier que le professionnel, à qui vous confiez votre comptabilité est un expert-comptable, est inscrit au tableau de l'Ordre.
- Lien utile :
  - ✓ <https://annuaire.experts-comptables.org/>

## ■ Exclusivité lors de Go Entrepreneurs :

### ○ Consultations gratuites d'experts-comptables sur le stand de l'Ordre des experts-comptables (stand A 60) :

- Possibilité d'aborder différents sujets :
  - ✓ Le choix du statut de l'entreprise ;
  - ✓ Le business plan ;
  - ✓ ...

Merci de votre attention  
et bon salon !



**GO**

**ENTREPRENEURS**

*#GoEntrepreneurs*

*Organisé par*

**LesEchos  
LeParisien**  
ÉVÉNEMENTS