

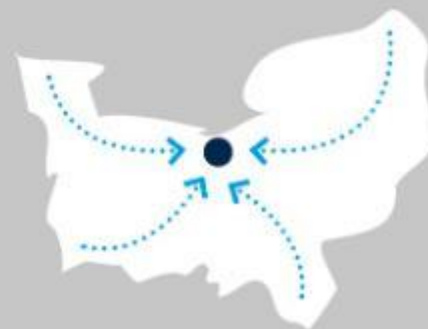
LE SALON DE L'ENTREPRISE EN NORMANDIE
ORGANISÉ PAR LES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Salon
PLANÈTE CRÉA
10^{ème} ÉDITION



7 et 8
décembre
2016

CAEN
PARC EXPO



www.planetecrea.com

un événement des

 CCI NORMANDIE



REPRENEUR DE TPE OU
DE FONDS DE COMMERCE,
COMMENT BIEN FINANCER SON PROJET ?

SOMMAIRE

- Pourquoi envisager la reprise ?
- L'accompagnement
- Les cautions et garanties
- Les prêts d'honneurs
- L'intermédiation bancaire
- Les critères d'appréciation du projet par la banque

DES PROFESSIONNELS POUR VOUS GUIDER

- Fabienne LEMOINE – Caisse d'Epargne Normandie
- Manuela PECOT LEFRANC – Normandie Active
- Julien AVRILLON – Initiative Normandie

POURQUOI ENVISAGER LA REPRISE ?

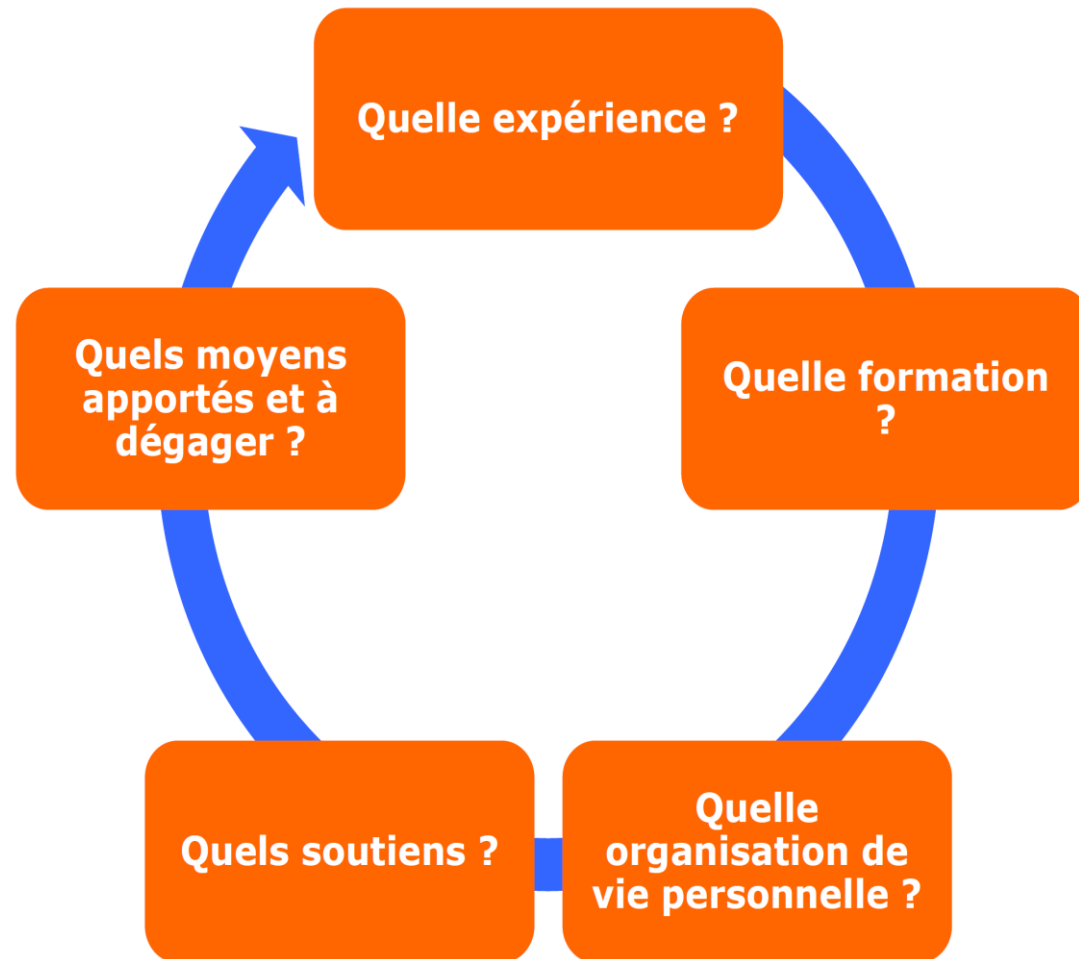
- Un risque souvent plus maîtrisé
 - Reprendre une entreprise, c'est hériter d'une activité
 - Une pérennité supérieure à terme
 - Plus coûteux....mais plus facile à financer
- Mais il faut rester vigilant sur certains aspects
 - Il faut être patient pour trouver la « belle affaire »
 - Assurer la gestion des ressources humaines
 - Reprendre contact avec les clients
 - Arriver à faire évoluer ce qui doit changer

QU'EST-CE QU'UN FOND DE COMMERCE ?

- Fonds de commerce

Ensemble des éléments mobiliers corporels (matériel, outillage, mobilier, agencements,...) et incorporels (clientèle, nom commercial, enseigne, droit au bail, brevets, marques, licences,...) que possède une entreprise commerciale ou industrielle.

AVANT DE SE LANCER



LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT

1. LE CREATEUR

2. DEFINITION DE L'ACTIVITE

3. L'ETUDE DE MARCHÉ

4. DIAGNOSTIC ET STRATEGIE COMMERCIALE

5. L'ETUDE DES MOYENS A METTRE EN ŒUVRE

6. CHOIX DE LA STRUCTURE JURIDIQUE

7. RECHERCHE DE FINANCEMENTS

DIAGNOSTICS ET ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE REPRISE

- Les différents diagnostics à effectuer
 - Le diagnostic des moyens
 - Le diagnostic de l'activité
 - Le diagnostic financier
 - Le diagnostic humain
 - Le diagnostic juridique
- Evaluation de l'entreprise
 - Les méthodes dites « patrimoniales »
 - Les méthodes dites « de rendement »
 - Les méthodes dites « comparatives »

LES CAUTIONS ET GARANTIES

- Cautions et Nantissements
 - La caution personnelle vous engage
 - Le nantissement de fond de commerce
- Les garanties
 - Pourquoi une garantie ?
 - Les avantages d'une garantie
 - Les principaux organismes

NORMANDIE ACTIVE

- Association Loi 1901, membre du réseau France Active
- Accompagne les repreneurs dans leur recherche de financement
 - Expertise du projet et de sa viabilité économique
 - Mobilisation des différentes aides possibles
 - Obtention d'un crédit bancaire dans de bonnes conditions.

NOS GARANTIES SUR EMPRUNTS BANCAIRES

- **France Active Garantie (FAG)**
 - Pour les personnes qui créent leur propre emploi
 - Tous les secteurs d'activité
 - Plafond de garantie : 65% dans la limite de 45 000 €
 - Limite le recours aux cautions personnelles à 50%
- **Le Fonds de Garantie à l'Initiative des Femmes (FGIF)**
 - Pour toute femme qui crée son entreprise
 - Tous les secteurs d'activité
 - Plafond de garantie : 70% dans la limite de 45 000 €
 - Pas de recours aux cautions personnelles

INITIATIVE NORMANDIE

- Association Loi 1901, membre du réseau Initiative France
- Coordination régionale des 10 plateformes Normandes
- Financement de la création, de la reprise et de la croissance des entreprises

LES PRÊTS D'HONNEUR

- Pourquoi un prêt d'honneur ?
 - Renforcer les fonds propres d'un porteur de projet
 - Faciliter l'accès au crédit bancaire
- Le Prêt d'honneur Initiative
 - Prêt personnel à taux zéro, sans garantie personnelle
 - Jusqu'à 30 000 € sur une durée de 2 à 5 ans avec un éventuel différé de 6 mois
 - 7 500 € de prêt moyen en 2015

INTERMÉDIATION BANCAIRE

Quel est le rôle de l'accompagnateur vis-à-vis de la banque ?

- S'assurer que créateur et banquier se comprennent bien
 - Partage de l'expertise du projet avec la banque
- Vérifier les conditions d'accès au crédit bancaire
 - Limiter le recours aux cautions personnelles
 - En proposant de les remplacer au moins partiellement par une caution institutionnelle
- Favoriser la mise en place d'un partenariat durable avec le banquier

LES CRITÈRES D'APPRÉCIATION DU PROJET PAR LA BANQUE

- Le porteur de projet
 - Environnement personnel et familial
 - Stratégie et motivations
 - Parcours professionnel
 - Aptitudes et expériences
 - Connaissance du métier et environnement économique
 - Capacités d'adaptation

LES CRITÈRES D'APPRÉCIATION DU PROJET PAR LA BANQUE

- Le projet économique
 - Identification du marché concerné
 - Présentation du projet professionnel
 - Emplacement
 - Clientèle ciblée
 - Offre de produits, originalité , gamme de prix
 - Concurrence
 - Développement envisagé
 - Modes d'exploitation: effectif, horaires
 - Qualité de l'approche marketing

LES CRITÈRES D'APPRÉCIATION DU PROJET PAR LA BANQUE

- Montage financier
 - Apport personnel et réserve hors projet
 - Plan de financement complet
 - Compte de résultat prévisionnel à 3 ans
 - Performance et rentabilité de l'affaire visée
 - Capacité de remboursement et d'endettement
 - Revenu global disponible
 - Les garanties envisageables

LE PLAN DE FINANCEMENT

Deux grands types de besoins

Besoins
Moyen/Long Terme

Investissement

- Fonds de commerce
- Frais d'acquisition
- Travaux d'agencement
- Matériel et outillage

Besoins Court Terme

Besoins d'exploitation

- Trésorerie de départ

Les principales ressources

Fonds propres

Financements des investissements
prêt, crédit-bail, LOA/LLD

Fonds propres

Financements à court terme :
facilité de caisse, affacturage

Total des besoins = Total des ressources

SYNTHÈSE DES ÉLÉMENTS QUI PERMETTENT DE FINANCER UN PROJET

- Une sérieuse évaluation du projet
 - Adéquation homme-femme/projet
 - Cohérence globale du projet
- Se faire accompagner et conseiller dans les diverses étapes (économiques, juridiques, comptables, etc.).
 - Le taux de pérennité des entreprises à leur 3^{ème} année est de 83% pour les entreprises accompagnées contre 66% pour la moyenne nationale (source INSEE)
- Un business plan et un dossier de financement complet
 - Un plan de financement solide et réaliste

QUELQUES RECOMMANDATIONS

- Faire une présentation complète argumentée et documentée
- Prévoir des délais suffisants pour concrétiser son projet.
- Disposer de moyens suffisants et de solutions de rechange pour faire face aux imprévus .

MERCI POUR VOTRE PARTICIPATION ET
RENDEZ-VOUS SUR LES STANDS POUR
POURSUIVRE LES ÉCHANGES



www.planetecrea.com