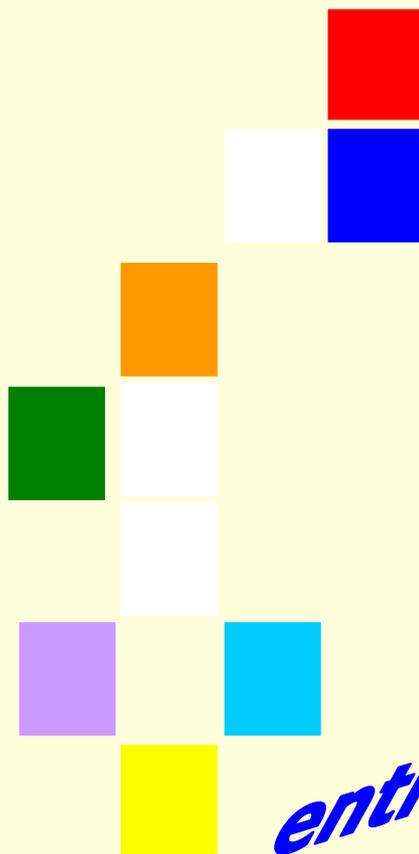




CENTRE DE SOUTIEN A LA CREATION D'ENTREPRISES

AGENCE DE PROMOTION DE L'INDUSTRIE

**C.S.C.E.**



*Le CSCE  
pour  
entreprendre...*



## SCHEMA INDICATIF D'UN ARGUMENTAIRE POUR VOTRE BANQUIER



➤ **ESSAYER DE CONVAINCRE LE LECTEUR QU'IL EXISTE UN MARCHÉ POUR VOTRE IDÉE**

Précisez les caractéristiques du produit ou du service qui sera commercialisé et les besoins auxquels il permettra de répondre.

Indiquez la nature, la taille et le taux de croissance du marché dans lequel vous voulez pénétrer.

Fournissez des informations sur l'intensité de la concurrence dans ce marché (situation des différents concurrents, prix pratiqués, rentabilité, image de marque, barrière d'entrée...).

Donnez vos sources d'information (études de marché, documentation d'organisations professionnelles, discussions avec des clients, des fournisseurs ou des concurrents potentiels, entretien avec des banquiers...).

Spécifiez le créneau ou les créneaux qui vous intéressent dans ce marché, et la clientèle que vous souhaitez attirer.

➤ **INDIQUEZ AU BANQUIER LES RAISONS POUR LESQUELLES VOUS AVEZ UNE CHANCE NON NEGLIGEABLE DE REUSSIR A PENETRER DANS LE MARCHÉ**

Précisez les facteurs qui conditionnent les décisions d'achat des clients qui vous intéressent (facteurs clés de réussite).

Fournissez des précisions sur des éléments qui pourraient dans l'avenir modifier ces décisions d'achat (évolution prévisible des facteurs clés).

Mettez en valeur vos atouts sur chacun des facteurs clés de réussite.

Spécifiez vos sources d'information sur les points qui précèdent.

Signalez vos faiblesses sur les facteurs clés et précisez la manière dont vous pensez les éliminer.

Ne cachez pas les risques de difficultés (baisse des prix par les concurrents, accroissement possible des coûts, retard dans les plannings de fabrication ou de commercialisation, problèmes éventuels dans l'approvisionnement en matières premières ou en marchandises...).

Indiquez vos prévisions de chiffre d'affaires pour la 1<sup>ère</sup> année et pour les 2 suivantes, et cela dans trois hypothèses (optimiste, moyenne, pessimiste)

➤ **APPORTEZ AU BANQUIER DES INDICATIONS SUR VOUS-MÊME ET VOS ASSOCIÉS, si cela n'a pas déjà été fait dans les développements précédents. Indiquez notamment :**

- l'expérience que vous possédez du secteur d'activité dans lequel vous allez créer
- les informations sur vos diplômes éventuels, sur les responsabilités que vous avez exercées dans le passé (activités professionnelles, sportives, syndicales, etc...)
- le même type de renseignements sur vos associés.



## SCHEMA INDICATIF D'UN ARGUMENTAIRE POUR VOTRE BANQUIER



- DONNEZ AU BANQUIER DES INDICATIONS SUR LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PROJET ET NOTAMMENT SUR LES POINTS SUIVANTS

### **Votre futur plan marketing**

- *Votre politique de publicité/promotion* : comment vous ferez connaître vos produits ou vos services sans pour autant dépenser beaucoup d'argent ; quels supports, quels médias vous utiliserez ; quels thèmes vous développerez dans ces médias
- *Votre politique de prix* : à quels prix vous vendrez et quelles marges vous réussirez à dégager (attention : évitez de vendre à des prix trop faibles, beaucoup trop de créateurs pensent à tort qu'il suffit de vendre moins cher pour attirer les clients )
- *Votre politique de distribution* : quels canaux de distribution vous utiliserez (vente directe ? vente aux grossistes ? vente par représentants ?...) ; quelles commissions vous donnerez aux intermédiaires, quelles sont en cette matière les pratiques de la profession
- *Votre politique de vente* : profil des vendeurs, style de la vente, arguments de vente
- *Service après-vente* : sa nature, son coût
- *Votre politique de crédit à la clientèle* : mode de règlement consenti aux clients ; volume global du crédit envisagé ; méthode de suivi des comptes clients

### **La localisation de votre entreprise et les raisons d'être de cette localisation**

(Facilités accordées par la municipalité ? primes ou subvention ? niveau des salaires dans l'aire géographique ? qualité de la main d'œuvre ? proximité des sources d'approvisionnement ou de la clientèle ? facilités de transport ?...).

### **Votre future politique de fabrication**

- Nature des immobilisations : caractéristiques des terrains, des bâtiments et des équipements utilisés ; planning d'acquisition
- Politique d'approvisionnement
- Coûts de production
- Planning de fabrication
- Choix des fournisseurs et mode de règlement
- Choix des sous-traitants éventuels

### **Votre politique d'embauche**

- Profil et curriculum vitae des collaborateurs
- Planning d'embauche
- Niveau des salaires
- Politique de formation et de promotion



## SCHEMA INDICATIF D'UN ARGUMENTAIRE POUR VOTRE BANQUIER



### Votre politique comptable

- Caractéristiques de votre système comptable
- Méthodes utilisées pour contrôler votre gestion (existence de budgets, suivi des prix de revient...)

### Votre politique d'assurance

- Choix des contrats d'assurance etc...

### Votre dossier financier

Évaluez d'abord vos besoins financiers et faites cette évaluation pour 3 hypothèses que vous justifierez avec soin : une hypothèse « optimiste », une hypothèse normale et une hypothèse « pessimiste ».

Sachez cependant que votre hypothèse pessimiste sera considérée comme la plus réaliste par le banquier et que ce dernier accordera bien peu de crédibilité à votre hypothèse optimiste.

- Précisez quels sont vos besoins :

En frais de constitution (honoraires, développement de prototypes...)

En immobilisations :

- incorporelles (fonds de commerce, brevets...)
- corporelles (terrain, bâtiment, matériels, outillages...)

En stocks

En crédits accordés aux clients

En trésorerie (établissez vos prévisions de trésorerie après avoir dressé vos comptes de résultat prévisionnels et tenez compte dans ces prévisions des emprunts à long terme, moyen terme et court terme que vous solliciterez). Faites clairement ressortir les décalages possibles de trésorerie et l'impact des incidents qui pourraient se produire dans les 3 hypothèses envisagées (impact d'un allongement du délai de règlement des clients, retard dans l'obtention des prêts à terme, augmentation des salaires, accroissement des autres charges d'exploitation...)

- Précisez quelles sont les méthodes de financement envisagées :

Capitaux propres (apports personnels du créateur, apport des associés, primes et subventions sollicitées)

Emprunts à long terme et moyen terme demandés, crédit-bail sollicité

Crédits à court terme envisagés :

Crédits fournisseurs

Crédits bancaires à court terme



## SCHEMA INDICATIF D'UN ARGUMENTAIRE POUR VOTRE BANQUIER



Gardez-vous cependant de présenter un dossier qui ferait apparaître un découvert bancaire. Le banquier n'apprécierait pas que ce découvert soit prévu comme un mode normal de financement, quand bien même il serait limité à la couverture de besoins à court terme.

➤ DEVELOPPEZ VOTRE « ARGUMENTAIRE FINANCIER »

### **Votre structure financière**

Faites ressortir le ratio des capitaux propres par rapport aux emprunts à long et moyen terme (au moins 1/3).

Faites ressortir également le ratio des capitaux propres par rapport à l'ensemble de l'endettement (minimum 20%).

Indiquez surtout quel est le fonds de roulement (excédent des capitaux permanents sur le montant des immobilisations) et comparez ce fonds de roulement à votre besoin en fonds de roulement (BFR).

Vérifiez également si ce fonds de roulement atteint au moins 10% du chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> exercice.

### **Votre rentabilité**

Calculez votre marge commerciale (chiffre d'affaires – (achats + variations de stocks))

Calculez votre valeur ajoutée ainsi que les ratios valeur ajoutée / production, frais de personnel / valeur ajoutée et frais financiers / valeur ajoutée

Calculez votre excédent brut d'exploitation, le ratio EBE/CA ou le ratio EBE / production et comparez si possible ces deux derniers ratios à ceux de votre branche d'activité

Indiquez votre bénéfice net (impôts déduits)

Calculez votre capacité d'autofinancement (bénéfices + amortissements comptables)

Comparez cette capacité d'autofinancement au total des remboursements d'emprunts et des intérêts (attention : elle doit être au moins le double de ce total)

Comparez cette même capacité d'autofinancement au total de l'actif (rentabilité économique)

Indiquez votre seuil de rentabilité (« point mort »)

### **Vos garanties** (elles doivent être sérieuses)

Hypothèques

Nantissements

(Ne parlez pas de caution personnelle – le banquier se chargera d'y penser)

Sachez par ailleurs que ce même banquier prendra toutes les garanties que vous lui proposerez.

Gardez en donc en réserve.

Précisez au besoin le niveau de vos prix de revient



## SCHEMA INDICATIF D'UN ARGUMENTAIRE POUR VOTRE BANQUIER



➤ JOIGNEZ VOS DOCUMENTS FINANCIERS A VOTRE DOSSIER

Bilan initial et bilan prévisionnel des 2 ou 3 premiers exercices

Comptes de résultat prévisionnels des 3 premiers exercices

Tableaux de financement

Gestion prévisionnelle de trésorerie établie mois par mois, pour le 1<sup>er</sup> exercice, et trimestre par trimestre pour les deux suivants

Graphique de calcul du point mort

Et pour terminer, un dernier conseil : faites en sorte que votre dossier soit lu avec plaisir : rédigez le dans un style agréable, saisissez le texte avec une police de caractère parfaitement lisible, numérotez les pages, reliez l'ensemble avec une belle couverture et, si vous en avez la possibilité, n'hésitez pas à joindre des photos de vos produits ou de vos locaux.