



Mini conférence

"Financer son projet : mode d'emploi"



Sommaire



- ❖ Préalable
- ❖ Les apports
- ❖ Les prêts
- ❖ Les autres prêts
- ❖ Les types de garanties
 - ❖ Les coups de pouce
- ❖ Conclusion

Intervenants



➤ **Sophie BILINGT** Essonne Initiative



➤ **Carine BRASILE** OSEO



➤ **Joëlle NOSEL-** Essonne ACTIVE



➤ **Véronique TEYSSEDE** Crédit Agricole Ile-de-France



➤ **Nicolas TRENEGADIE**



➤ **Michel VERLHAC** Banque Populaire Rives De Paris



➤ **Lydie PASQUET** Banque Populaire Val de France



Qu'est-ce qu'un projet ?

(adéquation homme/projet)

- Motivation personnelle
- Accompagnement
- Préparation du projet
- Évaluer vos besoins/charges

La motivation personnelle

- Est ce en réponse à une urgence personnelle, ou à une attraction sur un domaine d'activité donné ?
- Est ce bien une réponse à un souhait d'accomplissement personnel ?
- Mon environnement : ma famille, mon épouse mes enfants comment leur fais-je partager mon ambition et la partagent-ils ?
- Est-ce que je mesure les contraintes que je vais subir et leur faire subir?



L'accompagnement

➤ A quels spécialistes puis je faire appel pour leur exposer et bonifier mon projet ?



Qui sont ils ?

- ❖ Syndicat professionnel,
- ❖ Chambre de Commerce,
- ❖ Chambre de Métiers,
- ❖ Réseaux spécialisés ,
- ❖ Comptable,
- ❖ Banquier,
- ❖ Avocat ,
- ❖ Conseiller fiscal,
- ❖ Conseiller patrimonial,
- ❖ Clubs de créateurs



A quoi vont-ils me servir

- ❖ M'accompagner sur le montage, apporter une aide à la création, partager l'expérience au travers de clubs de créateurs.
- ❖ Élaborer une étude juridique => m'aider à choisir ma structure juridique ,préparer le dossier de constitution de l'entreprise , choisir le régime social et fiscal
- ❖ Construire le plan de financement + compte prévisionnel d'exploitation + prévisionnel de trésorerie

La préparation du projet

- **Mon idée = est-elle définie très clairement,**
quelle est la capacité de mes futurs
clients à l'accepter ?
- **Quel est le marché que je vise ? => étude de
marché = identification de la cible et de ses
validité et pérennité (cela répond t'il à des effets de
mode, ou bien est- ce un besoin durable)**
- **Suis-je positionné sur un créneau porteur et
durable (recherche d'informations sur les
produits , le marché)**
- **Ai-je mesuré les contraintes et compétences
techniques ,horaires, réglementaires,
humaines, relationnelles , patrimoniales et
financières.**

- **Comment m'accommoder ou dépasser ces contraintes ?**
- **Est ce que je dispose de ces compétences , sinon comment puis-je les acquérir ?**
- **Où vais-je m'implanter ?**
- **La taille de mon projet est-elle adaptée au marché que j'attaque ?**

Evaluer vos besoins/charges

- **Mon train de vie actuel = en prendre la mesure, comment y subvenir ?**
- **Le Plan de financement = recenser les besoins d'investissement et les besoins de trésorerie liés au démarrage ou au type d'activité = pas de concessions = un œil réaliste.**
- **De quoi aurais-je besoin pour exercer mon métier dès le 1er jour :**
- **Du matériel, des fournitures, des locaux, certes mais aussi souvent d'un certain délai de temps pour encaisser ...**
- **Comment ces besoins seront-ils couverts ...???**



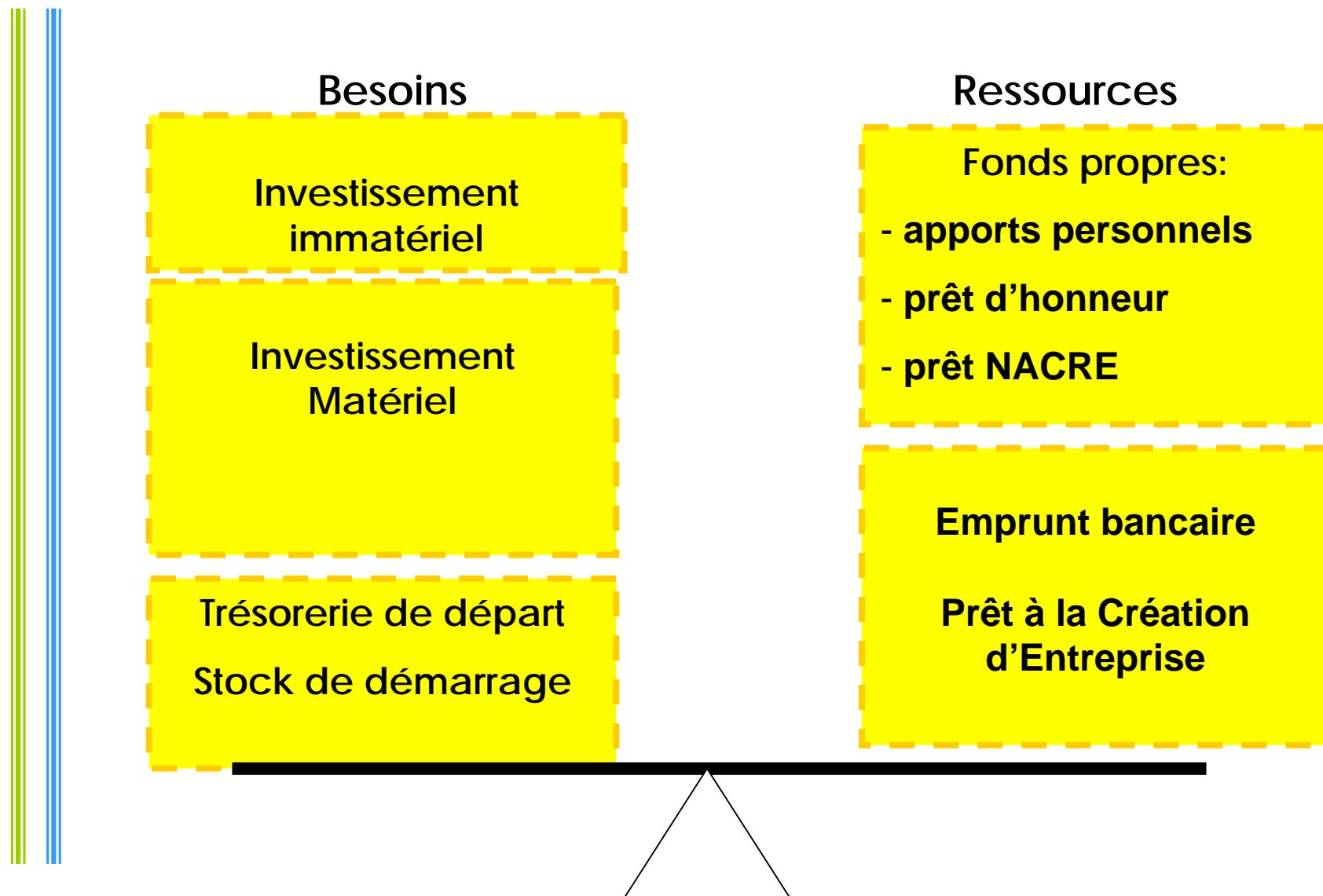
Le plan de financement

=
BUDGET DES INVESTISSEMENTS
ET
DES APPORTS FINANCIERS A L'ENTREPRISE

1. Le détail des **besoins durables**

2. Quelles sont **les ressources financières** que je
peux mobiliser pour démarrer mon activité ?

Le plan de financement



Les Apports



- Apport personnel
- Apport minimum ?

Les Apports



- Apport insuffisant
existe-t-il des solutions ?

Les Différents prêts

Les prêts à taux zéro

=
PRÊT PERSONNEL
SANS INTÉRÊT
NI DEMANDE DE GARANTIE



***Obligatoirement
complémentaire d'un
prêt bancaire ou prêt
ADIE***



1- Le Prêt d'honneur

QUI EST CONCERNE ?

- Tout porteur de projet de création ou de reprise d'entreprise (salariés, demandeurs d'emplois, bénéficiaire de minima sociaux...)
- Dirigeants d'entreprise de moins de 3 ans d'activité.

A QUI S'ADRESSER ?

- Aux Plateformes France Initiative (PFIL)
 - ESSONNE INITIATIVE – EVRY
 - SUD ESSONNE GATINAIS Français INITIATIVE – ETAMPES
 - SCIENTIPOLE INITIATIVE – Saint AUBIN
Plateforme dédiée aux projets innovants à caractère technologique
www.france-initiative.fr
- Le réseau entreprendre Sud Ile de France
www.reseau-entreprendre.org
- L'ADIE: Aux bénéficiaires du prêt solidaire

Décision de l'octroie ou non du prêt est prise par un comité d'agrément

2- Le prêt NACRE

Montant: Prêt de 1000 à 10 000 euros par bénéficiaire

QUI EST CONCERNE ?

- Les demandeurs d'emplois
- Les jeunes (- de 30ans) et seniors (+50ans)
- Les créateurs d'entreprise située en ZUS
- Les bénéficiaires de minima sociaux
- Les autres bénéficiaires de l'ACCRE

A QUI S'ADRESSER ?

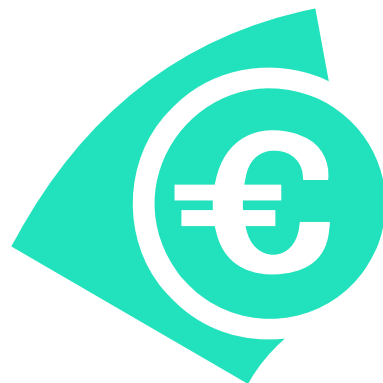
- ESSONNE INITIATIVE
- ESSONNE ACTIVE
- ADIE



***Solliciter l'un de ces organismes
obligatoirement avant le démarrage de l'activité***

Décision de l'octroi ou non du prêt est prise par un comité d'agrément

Les Autres Prêts



- **les ressources de court terme**
Les crédits de trésorerie
- **les ressources de moyen et long terme**
Les prêts

Les Crédits De Trésorerie

- La facilité de caisse
- L'escompte
- L'affacturage
- Le crédit relais TVA



Il faut l'anticiper, pour le financer

Les ressources de moyen et long terme

- Le Prêt bancaire
- Le Prêt à la Création d'Entreprise (PCE)
- Le Micro Crédit solidaire ADIE
- Le crédit-bail



ATTENTION : *Obligation de coupler un PCE avec un prêt bancaire*



Prêt a la création d'entreprise OSEO

- ❖ **Bénéficiaires :**
Entreprises de moins de 3 ans, n'ayant pas encore bénéficié de financement bancaire
- ❖ **Montant :** De 2000 à 7000 euros
- ❖ **Objet:** Tous usages
- **Sans garantie réelle ni personnelle**
(*garantie OSEO 35% + Régions 35%*)
- ❖ **Durée et amortissement :**
Sur 5 ans, dont 6 mois de franchise
- ❖ **Concours d'accompagnement :**
Financements bancaires associés d'au moins 2 fois le montant du PCE

Le prêt ADIE

❖ L'ADIE c'est pour qui ?

L'ADIE c'est pour toutes personnes ayant un projet avancé et n'ayant pas accès au crédit bancaire

❖ Le Microcrédit de l'ADIE

- Pour tous types de besoins (véhicule, stock, trésorerie...)
- Montant maximum : 6000 €
- Durée d'amortissement maximum:30 mois
- Taux d'intérêt :9.71%
- Une option "Liberté" (pas de taux d'intérêt mais des frais de participation)
- Une caution de l'entourage (50% du montant prêté)

❖ L'accompagnement de l'ADIE

L'ADIE propose un accompagnement individuel et collectif aux entrepreneurs qu'elle soutient

CONTRAT DE DEVELOPPEMENT

	Création	Transmission
Bénéficiaires	Entreprise de -3 ans ayant une activité significative	Holding /PME existante
Montant	24K € à 80K €	40K € à 400K €
Limite	Fonds propres + 1/3 du projet	max 40% dettes totales
	Sans garantie réelle ni personnelle	
Durée	6 ans dont 1 an différé	5 à 7 ans dont différé de 1 à 2 ans
Concours	- prêt bancaire d'un montant équivalent - d'une durée min de 4 ans	Prêt bancaires min 60% du total des prêts

Les Types de garanties

- *L'assurance décès, invalidité*
- *Les garanties réelles*
- *Les garanties personnelles*
- *Les sociétés de cautionnement*



OSEO garantie PCE, SOCAMA, SIAGI, France Active

LES FONDS DE GARANTIES OSEO

FONDS	ELIGIBILITE (*)	QUOTITE maximum
<i>Création</i>	Entreprise - 3 ans	70%
<i>Développement</i>	Entreprise +3 ans	50%
<i>Transmission</i>	Existence d'un changement de majorité	50%
<i>Innovation</i>	Entreprise innovante de + 3 ans	60%
<i>International</i>	VA >20% + 1/3 du CA à l'export	60%
<i>Court terme</i>	-	70%
<i>Renforcement de la trésorerie</i>	Entreprise + 3 ans	70%
<i>Lignes Crédits Confirmées</i>	-	45% (**)

(*) Entreprises répondant à la définition européenne des PME

(**) à compter du 1er juillet 2010

LES GARANTIES France

Active :

Bénéficiaires : **FAG – FGIF – FACIL'BAII**

Tous les demandeurs d'emploi et toutes les femmes.

Montant des prêts bancaires garantis : jusqu'à 70 000 €.

Avantages:

- limite les cautions personnelles (50%FAG / 0%FGIF) et les dépôts de caution de loyers (Facil 'bail),
- relation de proximité,
- coût de la garantie (2% du montant garanti),
- structuration des prévisions financières,
- intermédiation bancaire,
- couplage avec le prêt NACRE à taux 0%.



Exemple : reprise d'un salon de coiffure

Besoins

Fonds de commerce
25 000 €

Frais d'établissement
5 000 €

Travaux et mobilier
10 000 €

Trésorerie de départ
5 000 €

Total = 45 000 €

Ressources

Apport personnel
8 000 €

Prêt d'honneur 5 000 €

PCE 7 000 €

Prêt bancaire
25 000 €

Total = 45 000 €

+
Garanties

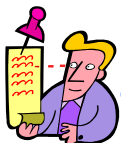
- SIAGI
- SOCAMA
- OSEO
- France Active
- + FGIF

Les Coups De Pouce



- Les exonérations (*ACCRE*)
- Les aides et subventions (*AGEFIPH, Zones Franches*)
- Les avances remboursables (*OSEO Innovation*)

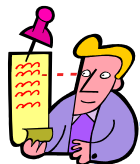
En Bref ...



- *La banque sera d'autant plus prête à vous suivre :*
 - Que vous aurez préparé votre projet...
 - Et que le dialogue sera transparent et nourri...

- ***Il est important de savoir détecter ses points forts et ses points faibles et de se faire accompagner en conséquence :***
 - En prenant l'avis de professionnels de l'accompagnement à la création en amont...
 - Et en étant suivi et conseillé dans votre activité par la suite...

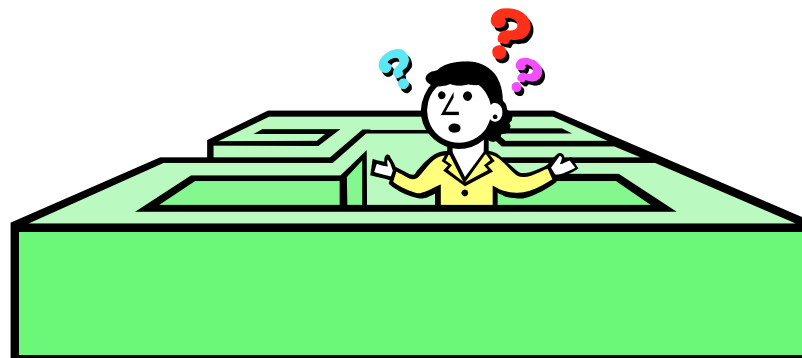
En Bref ...



➤ *En sollicitant les autres partenaires de la création d'entreprise et les dispositifs d'aides auxquels vous avez droit...*

Car tous les chiffres le prouvent
cela augmente vos chances de succès !

Merci de votre attention



Avez vous des questions ?



A Noter



- *Retrouvez le programme détaillé du forum dans votre livret d'accueil*
- *L'ensemble des supports présentés lors du forum seront téléchargeables sur le www.cree91.com*



LES MANIFESTATIONS A VENIR

14h30-17h : Village des entrepreneurs et Espace exposants

SESSIONS D'ECHANGES: « PAROLES D'ENTREPRENEURS »

Sessions au programme : 14h30-15h et 16h15-16h45

MINI CONFERENCES:

14h45-15h45 : Où planter son entreprise ?

16h-17h : Méthodes ,outils et astuces pour construire son projet

ATELIERS:

15h-15h45 : Les ateliers d'informations sur les marchés publics (*session 1*)

Faire de mon idée un projet de création d'entreprise (*session 2*)

16h-16h45 : Les ateliers d'informations sur les marchés publics (*session 2*)

Devenir auto entrepreneur: Et après? (*session 2*)

CEREMONIE DE REMISE DE PRIX ET CLOTURE : 17h15-18h30

COCKTAIL : Dès 18h30



Où nous contacter

ADIE

110 place de l'agora
91000 Evry

 08 00 80 05 66

 www.adie.org



Banque Populaire Rives de Paris

Immeuble SIRIUS
76-78 avenue de France
75204 Paris Cedex

 01.73.07.56.76

 www.banquepopulaire.fr



Banque Populaire Val de France

9, avenue NEWTON
78183 Saint Quentin en Yvelines Cedex

 contact@bpvf.banquepopulaire.fr

 0825 07 08 09



Crédit Agricole IDF

7 Bd Aristide BRIAND
91600 Savigny sur orge

 01 69 56 58 46

 www.credit-agricole.fr



ESSONNE ACTIVE

2 Cours Monseigneur Roméro
91000 Evry

 contact@essonneactive.fr

 01 60 77 58 96

 www.essonneactive.fr



ESSONNE INITIATIVE

2 Cours Monseigneur Roméro
BP 135
91004 Evry Cedex

 essonneinitiative@essonne.cci.fr

 01.60.79.91.07

 www.essonneinitiative.fr



OSEO

Direction régionale Ile-de-France
Est

Maille Nord 3
12, boulevard Mont d'Est
93192 Noisy-le-Grand Cedex

 01 48 15 56 55

 www.oseo.fr

