

ENTREPRENDRE DANS L'OUEST

2 & 3 NOVEMBRE RENNES | PARC EXPO

Comment convaincre votre banquier avec votre business plan ?

- *Animé par : Jean-François BOHN, expert-comptable, e-care expertise comptable et innovation*

ÉVOLUTION DE LA MÉTHODE

Du Business Plan Classique au Pitch

Allier la force du Pitch et la rigueur du prévisionnel pour obtenir votre financement

L'approche traditionnelle

Document dense de 40 pages, centré uniquement sur les chiffres et souvent peu lu.

L'approche Pitch

Présentation dynamique et scénarisée qui capte l'attention et suscite la confiance.

Le pitch n'est pas réservé qu'aux Startups !
La méthode fonctionne à 100% pour les activités traditionnelles.

MÉTHODOLOGIE

La Méthode W : Séquencer son discours

1

WHY

Pourquoi ce projet ?
Le constat et la promesse.

2

WHAT

Quelle offre ?
Le produit et le modèle économique.

3

WHO

Qui porte le projet ?
Le dirigeant et son équipe.

ASPIRATIONNEL : Donner envie & capter l'intérêt

RATIONNEL : Rassurer avec le prévisionnel financier

PITCH – ETAPE 1

Capter l'attention dès la première minute

1. Une question impactante

Interpeller le banquier sur un besoin non satisfait du marché.

2. Un constat ou un chiffre choc

Illustrer le problème de manière concrète et irréfutable.

3. Une anecdote personnelle

Expliquer la genèse de l'idée et votre motivation profonde.



PITCH – ETAPE 2

Exprimer sa proposition de valeur

La formule d'une promesse claire :

"J'aide **[Cible spécifique]** à résoudre **[Problème majeur]** grâce à **[Votre solution unique]**."

Bénéfice Client direct / Profils des clients ?

Temps gagné, économies réalisées ou confort apporté, augmentation de son chiffre d'affaires, besoins satisfaits, contraintes réglementaires satisfaites

Facteur différenciant

Ce qui vous distingue nettement des concurrents locaux : avantage concurrentiel, compétence distinctive

PITCH – ETAPE 3

Valider son marché grâce à l'IA

L'art de bien prompter son étude :

L'IA vous permet d'obtenir des données sectorielles précises en quelques secondes.

- **Filière & Secteur :** Préciser le code NAF / l'activité exacte
- **Zone géographique :** Délimiter la zone de chalandise exacte.
- **Période & Tendances :** Analyser l'évolution sur 3 à 5 ans.

EXEMPLE DE PROMPT EFFICACE

"Agis en tant qu'expert en étude de marché. Analyse les tendances, la concurrence et le panier moyen pour l'ouverture d'un commerce de [Activité] dans la zone de [Ville/Zone] pour la période 2026-2028."

La qualité de l'emplacement est primordiale pour les commerces physiques :

- Zone de chalandise
- Caractéristique du bail

PITCH – ETAPE 4

Produit, Service & Modèle Economique

L'Offre Produits / Services

Description claire des gammes, caractéristiques, prix de vente et avantages concurrentiels.

Le Modèle de Revenus

Vente directe, abonnements, prestations sur devis, marges pratiquées par catégorie.

Objectif pour le banquier : Comprendre immédiatement comment l'entreprise va générer son chiffre d'affaires, quels seront les canaux de distribution

Contraintes juridiques : réglementation particulière, qualification professionnelle nécessaire
Contraintes économiques : approvisionnements, propriété intellectuelle, sous-traitance

PITCH – ETAPE 5

L'Equipe & le Dirigeant : Le facteur N°1

"On prête à un homme avant de prêter à un dossier"

Le porteur de projet est la valeur essentielle. Le banquier évalue avant tout votre légitimité et votre capacité d'exécution.

Parcours & Expérience
Compétences métiers et réseau d'accompagnement.

Complémentarité de l'équipe
Savoir-faire commerciaux, techniques et de gestion.

Partenaires & Conseils
Expert-comptable, CCI, réseaux de parrainage.

Formes juridiques choisies : entreprise individuelle, SARL, SAS…

Les moyens humains nécessaires au projet

PARTIE FINANCIERE

Passer au Rationnel : Le Prévisionnel Financier

Après avoir suscité l'enthousiasme, il faut rassurer le financeur avec des éléments chiffres crédibles.

1. Faisabilité

Besoins & Ressources stables

2. Rentabilité

Chiffre d'affaires & Marge

3. Viabilité

CAF vs Remboursement

4. Trésorerie

BFR & Suivi mensuel

FINANCIER – ETAPE 1

Faisabilité : Equilibrer Besoins et Ressources

LES BESOINS (Investissements)

- Frais d'établissement & Aménagements
- Matériel & Équipements
- Stock de démarrage
- Trésorerie de départ (BFR)

LES RESSOURCES (Financement)

- Apports personnels (Fonds propres)
- Prêts d'honneur & Quasi-fonds propres
- Subventions & Aides (ARCE, Région...)
- Emprunt bancaire sollicité

RÈGLE D'OR : Les ressources stables doivent être supérieures aux besoins durables !

FINANCIER – DETAIL

Cadrer son besoin de financement bancaire

Montant Sollicité

Chiffrer précisément le besoin d'emprunt en justifiant chaque devis.

Durée Adaptée

3 à 5 ans pour du véhicule/matériel, 7 ans pour du fonds de commerce, 15+ ans pour l'immobilier.

FINANCIER – ETAPE 2

Rentabilité : Le Compte de Résultat

Élément	Année 1	Année 2
Chiffre d'Affaires HT	180 000 €	220 000 €
Achats consommés (Achats + Stocks)	- 60 000 €	- 72 000 €
Marge Brute	**120 000 € (67%)**	**148 000 € (67%)**
Charges Externes (Loyer, Assurances...)	- 45 000 €	- 48 000 €

Point Clé : La Marge

Le banquier vérifie la crédibilité de votre taux de marge en le comparant strictement aux **ratios sectoriels** de votre profession.

FINANCIER – ETAPE 3

Viabilité : Résultat Net vs CAF

ATTENTION AUX CONFUSIONS !
Un résultat net positif ne garantit pas la capacité à rembourser un emprunt.

Résultat Net Comptable
Bénéfice calculé après déduction de toutes les charges (y compris amortissements non décaissés).

+

Dotations Amortissements
Charge comptable théorique constatant l'usure du matériel (sans sortie d'argent).

=

CAF (Trésorerie Générée)
Doit couvrir le remboursement annuel en capital du prêt !

FINANCIER – ETAPE 4

Anticiper le BFR (Besoin en Fonds de Roulement)

DÉFINITION SIMPLE
L'argent immobilisé dans l'entreprise entre l'achat des stocks, le délai de paiement accordé aux clients et le règlement des fournisseurs.

FORMULE DU BFR

BFR = Stocks + Créances Clients - Dettes Fournisseurs

Piège classique : Une entreprise rentable en forte croissance peut faire faillite si son BFR n'est pas financé à temps !

FINANCIER – PLANIFICATION

Le Plan de Trésorerie Mensuel



Vision Mois par Mois (Mois 1 à 12)

Détailler les encaissements et décaissements réels pour anticiper le creux de trésorerie. Attention aux variations saisonnières

Sécurité & Marge de Manœuvre

Prévoir une réserve de trésorerie de précaution pour faire face aux imprévus du démarrage.

RECAPITULATIF

Ce que votre banquier évalue vraiment

1. Le Risque
Le projet est-il crédible et le marché est-il validé ?

2. L'Homme
Le porteur est-il compétent, motivé et bien entouré ?

3. Le Cash
La CAF permet-elle de rembourser le prêt sans souffrir ?

PITCH - DEMAIN

Prochaines étapes : Se donner RDV

Étape 1
Envoi du dossier complet

Étape 2
RDV de présentation (Pitch)

Étape 3
Accord de principe bancaire

Étape 4
Déblocage des fonds

CONCLUSION

Les 5 Clés d'Or pour convaincre

1. Un pitch captivant : Raconter une histoire humaine et claire dès l'introduction.
2. Un dirigeant incarné : Valoriser votre parcours et votre réseau d'accompagnement.
3. Une étude de marché solide : Utiliser l'IA pour valider les chiffres sectoriels.
4. Des ressources stables : Financer l'ensemble des investissements et le BFR.
5. Une CAF suffisante : Démontrer une capacité de remboursement solide.

CREACC

Concours régional d'aide à la création d'entreprise

Inscrivez-vous jusqu'au *30 juin 2027*

www.creaccbretagne.com

Concours ouvert aux porteurs de projets et aux entreprises immatriculées **depuis moins de 3 ans**

Remise des prix télévisée

Prix : RSE, innovation, 2ème vie professionnelle, étudiant-entrepreneur, prix spécial du jury

50 000 €

De dotation

ENTREPRENDRE DANS L'OUEST

2 & 3 NOVEMBRE RENNES | PARC EXPO





MERCI DE VOTRE ATTENTION

Retrouvez cette présentation

sur notre site internet

www.entreprendre-ouest.fr

> Réagissez sur nos réseaux sociaux #EDO2026