

Des financements adaptés à chaque étape de votre projet

Animé par :



**Anne-Cécile
PUILLANDRE,**
responsable crédit
Bpifrance



**Pauline
LEBOISSETIER,**
chargée de mission
Initiative Rennes



Festim SHALA,
responsable du pôle
entrepreneuriat France
Active Bretagne



Chloé BOURDEY,
Mimosa – artisan
fleuriste à Chartres
de Bretagne



Que vous soyez au début de votre aventure entrepreneuriale ou en plein développement, découvrez les solutions de financement adaptées, tout au long de votre parcours. Prêts d'honneur, microcrédits, garantie bancaire ou aides à l'innovation : toutes les clés pour réussir sont à votre portée. Venez rencontrer les acteurs prêts à vous accompagner dans votre réussite !

Le business plan :

- Le montage de votre projet :
 - Votre offre, votre positionnement, vos cibles clients et votre valeur ajoutée
 - L'implantation
 - Votre stratégie commerciale et votre communication
 - L'analyse de la concurrence et votre valeur ajoutée
 - Vos fournisseurs
 - Les moyens humains, matériels... nécessaires

Des outils existent pour structurer votre projet : Mon Pass Créa (BPI)

<https://bpifrance-creation.fr/je-cree-mon-pass-crea>

Pass Création (Région Bretagne): Dispositif qui s'adresse à tout porteur de projet de création ou de reprise en Bretagne:

<https://www.bretagne.bzh/aides/fiches/pass-creation/>

**ENTREPRENDRE
DANS L'OUEST**

13&14 OCTOBRE RENNES | PARC EXPO

Le prévisionnel :

- Définir son chiffre d'affaires
- Construire son compte de résultat
- Construire son plan de trésorerie

Postes	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	
Solde début de mois (1)	-					
Encaissements TTC (2)						
Apports (ou capital)		-	-	-	-	-
Emprunts						
Ventes						
TVA remboursée						
Décaissements TTC (3)						
Immobilisations						
Remboursement emprunt + intérêts						
Paiement marchandises						
Loyer						
EDF/GDF						
Téléphone						
Transports						
TVA versée						
Prélèvement de l'exploitant						
salaires et traitements						
Impôts						
Solde = (1)+(2) - (3)						

Ventes de marchandises	= Chiffre d'affaires	= A
Production vendue (biens et services)		
Production stockée		
Production immobilisée		
Subventions d'exploitation		
Reprises sur amortissements et provisions		
Autres produits d'exploitation		
Total des produits d'exploitation (I)		
Achats de marchandises		
Variation du stock de marchandises		
Achats de matières premières et d'approvisionnements		
Variation du stock de matières premières et d'approvisionnements		
Autres achats et charges externes		
Impôts, taxes et versements assimilés		
Salaires et traitements versés au personnel		
Charges sociales		
Dotations aux amortissements		
Dotations aux provisions		
Autres charges d'exploitation		
Total des charges d'exploitation (II)		
RÉSULTAT D'EXPLOITATION (I - II) = RE		
Total des produits financiers (III)		
Total des charges financières (IV)		
RÉSULTAT FINANCIER (III - IV) = RF		
RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔTS (RE + RF)		
Produits exceptionnels (V)		
Charges exceptionnelles (VI)		
RÉSULTAT EXCEPTIONNEL (V - VI) = R ex		
Participation au résultat de l'entreprise calculée pour les salariés (VII)		
Impôts sur les bénéfices (VIII)		
BÉNÉFICE OU PERTE (RE + RF + R ex - VII - VIII)		

Le prévisionnel :

- Construire son plan de financement = un équilibre

BESOINS	Démarrage
Immobilisations Incorporelles	2 700
<i>Frais de création de société</i>	1 500
<i>Honoraires comptables</i>	600
<i>Honoraires de bail</i>	600
Immobilisations Corporelles	48 311
<i>Agencements</i>	19 645
<i>Autoclave</i>	14 440
<i>Matériels divers</i>	13 726
<i>Imprimante</i>	500
Immobilisations Financières	800
<i>Dépôt de garantie</i>	800
Stock de départ	2 000
TVA sur investissements et stocks	10 200
Remboursement des emprunts	
Prélèvement TNS	
BFR démarrage & Variation du BFR	11 689
Σ BESOINS	75 700

=

RESSOURCES	Démarrage
Apports en capital social	5 000
Apports en courants associés	5 500
Subventions d'investissements	
Emprunts bancaires	50 000
Prêt d'Honneur Solidaire	5 000
Prêt d'honneur	0
Fonds d'amorçage associatif	
Capacité d'autofinancement	
Σ RESSOURCES	75 700
VARIATION TRESORERIE NETTE (TN)	0
CUMUL TN	

Les solutions de financement :

- Renforcement des fonds propres

Apport en capital et comptes courants

Le crowdfunding

La love money

Les prêts d'honneur : Initiative, BPI (PHCR, PHS, PHQ)...

Les Prêts d'Honneurs



Prêt à taux zéro sans sûretés personnelles ni réelles

Prêt d'Honneur Solidaire

Montant : De 1000 à 8000 €

Durée : 5 ans

Dont différé de 0 à 18 mois

Cibles : Créateur en situation de précarité économique

Critères d'éligibilité : jeunes / chômeurs / bénéficiaires de minima sociaux

Réseaux financeurs de PHS : France Active, Initiative France, ADIE

Partenariat : Prêt bancaire d'un montant et durée au moins égal au PH Solidaire

Prêt d'Honneur Création Reprise

Montant : De 1000 à 80 000 €

Durée : 7 ans

Dont différé de 0 à 18 mois

Cibles : tous créateurs d'entreprise

Réseaux financeurs de PHCR : Initiative France, Réseau ENTREPRENDRE

Partenariat : PH du réseau complémentaire

Répartition :

1€ PHCR BPI pour 2€ PH Réseaux

Sauf reprise-transmission : 1€ PHCR pour 1€ PH Réseaux

Prêt d'Honneur Quartier

Montant : De 1000 à 15 000 €

Durée : 5 ans

Dont différé de 0 à 24 mois

Cibles : Entrepreneur(e) issu(e) d'un QPV ou dont le siège social sera implanté en QPV

Partenariat : 2€ de PH Quartier pour 1€ de prêt bancaire

Réseaux financeurs de PH Quartier : France Active, Initiative France, ADIE

Le prêt est sollicité par l'entrepreneur auprès du Réseau qui l'a accompagné. L'analyse du projet est donc assurée par le Réseau d'accompagnement, dès lors que le projet est retenu, procède à la demande de prêt auprès de Bpifrance via une plateforme digitale dédiée.

Les solutions de financement :

- Les emprunts

Le prêt bancaire

La garantie du prêt bancaire : France Active, BPI

Le micro-crédit : l'ADIE

Les solutions de financement :

- Les autres possibilités :

Le crédit vendeur

Les prêts fournisseurs

Les aides régionales

Les fonds d'investissement

Les dispositifs BPI: Pour les entreprises de plus de 3 ans: Famille des prêts sans garanties (Prêt Croissance TPE/PME, Prêt Transmission...)+Prêts digitaux → Financement du BFR/Immatériels/Matériels à faible valeur de gage/croissance externe/reprise de titres
Aide à l'innovation

Le crédit-bail

Nos conseils :

- Se faire accompagner dans la structuration de son projet
- Être clair et maîtriser son projet
- S'entraîner à l'oral sur sa présentation
- Être précis et synthétique dans la présentation orale
- Connaitre ses points forts et ses points faibles
- Savoir expliquer ses objectifs de vente (chiffre d'affaires) et son prévisionnel
- Être réaliste
- Se renseigner sur ses interlocuteurs et leurs attentes
- Réunir et transmettre les éléments demandés en temps et en heure aux financeurs
- Se présenter au rendez-vous avec une tenue professionnelle
- Préparer ses questions



Témoignage

Chloé Bourdey

Mimosa
Artisan fleuriste
à Chartres de
Bretagne



**ENTREPRENDRE
DANS L'OUEST**

13&14 OCTOBRE RENNES | PARC EXPO

On échange