

Comment présenter son business plan au banquier ?

*Animé par : Rodolphe AUGUIN
Expert-comptable
Excelis Conseil
r.auguin@excelis-conseil.fr*



Qu'est-ce qu'un business plan ? A quoi cela sert-il ?

Il doit raconter l'histoire du porteur de projet

L'intérêt du business plan pour le banquier :

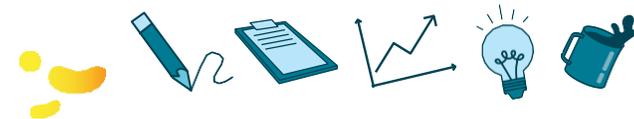
Evaluer les chances de réussite et les risques inhérents à votre projet

Comprendre vos besoins de financements et leur échelonnement dans le temps

Le contenu du business plan

- Une présentation synthétique de votre projet d'entreprise
- Le porteur de projet et son équipe
- Une partie économique
- Une partie financière et juridique

Présentation synthétique de votre projet d'entreprise



- Où en êtes-vous ? A quel stade d'avancement ?
- Quelle a été la genèse de votre projet ? Quelles sont vos motivations, vos objectifs ?
- Comment imaginez-vous votre entreprise à 5 ans ou à 10 ans (dimension de l'entreprise, parts de marché, etc.) ?
- Quelle est la forme juridique que vous voulez choisir (entreprise individuelle, SARL, etc.)
- Quelles sont les aides que vous mobilisez ?





Les aides mobilisables

- L'anticipation est la clé
- Les interlocuteurs qui peuvent vous guider : CCI, associations et groupements, experts-comptables

- Des références :

<https://bpifrance-creation.fr/>

<https://entreprendre.service-public.fr/>

<http://www.aides-entreprises.fr/>

Pôle Emploi

CCI

Régions

...

**ENTREPRENDRE
DANS L'OUEST**

13&14 OCTOBRE RENNES | PARC EXPO



RENNES - PARC EXPO
www.entreprendre-ouest.fr

#EDO



Le porteur de projet et son équipe

- **Présentation du porteur de projet**
 - Cohérence entrepreneur / projet : votre expérience, vos compétences
 - Votre cheminement pour arriver à cette idée
- **Présentation de l'équipe fondatrice**
 - Le savoir-faire de vos futurs collaborateurs
 - La complémentarité de l'équipe
- **Les partenaires extérieurs**
 - Parrainages, tutorats
 - Les conseils



Partie économique (1/4) : le produit / le service et le marché

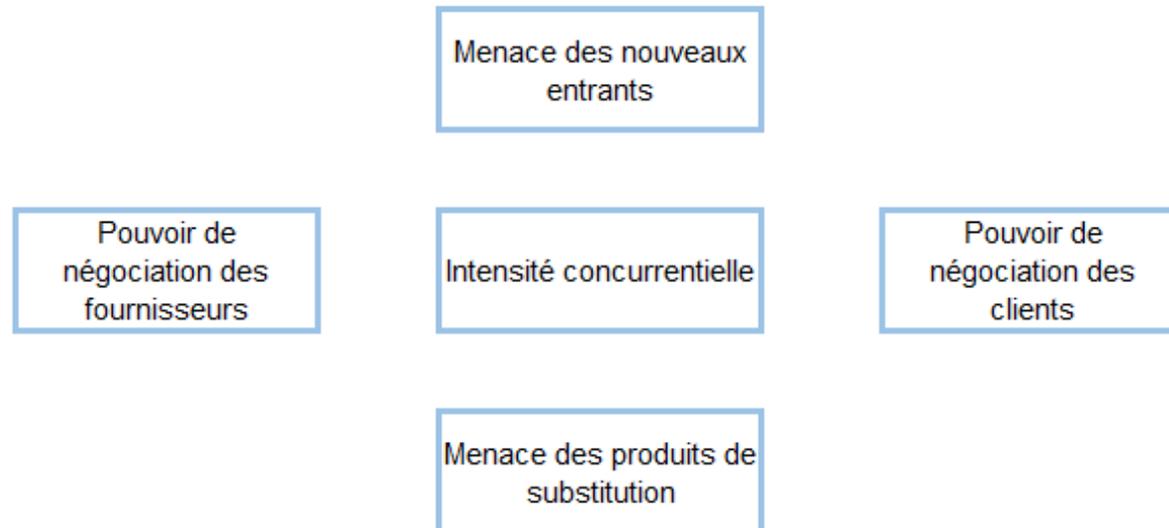


- La présentation du produit (ou du service)
 - Contraintes liées aux caractéristiques du produit (fragile, périssable, innovant, saisonnier, etc.)
 - Contraintes liées à la production (approvisionnements, sous-traitance, etc.)
 - Contraintes liées à l'image du produit (effet de mode, impact sur l'environnement)
- Le marché visé
 - Clientèle professionnelle / particuliers
 - Evolution de la demande



Partie économique (2/4) : le modèle économique

- Un outil pour structurer sa pensée : les 5 forces de Porter





Partie économique (3/4) : les moyens mis en œuvre

- Les moyens humains
- Les moyens commerciaux
 - Canaux de distributions
 - Dépenses de communication
- Les moyens de production
 - Les locaux
 - Les matériels d'exploitation

ENTREPRENDRE
DANS L'OUEST

13&14 OCTOBRE RENNES | PARC EXPO



RENNES - PARC EXPO
www.entreprendre-ouest.fr

#EDO



Partie économique (3/4) : les moyens mis en œuvre

- L'emplacement : une donnée clé pour les commerces physiques
 - Sur quelle zone de chalandise « rayonne » votre emplacement ?
 - Avoir une approche « étude de marché » (nombre d'habitations, constructions de logements, pouvoir d'achat des habitants, etc.)
 - Lister les principales caractéristiques du bail (type de bail, date d'échéance, etc.)



Partie économique (4/4) : le chiffre d'affaires prévisionnel

- La possibilité du recours à une étude de marché
- Les méthodes d'estimation du Chiffre d'affaires prévisionnel :
 - La méthode des référentiels
 - La méthode des objectifs de parts de marché
 - La méthode des intentions d'achats

La partie financière (1/5) : les fondamentaux

- Le contenu du dossier financier :

Un plan d'investissement et un plan de financement initial

Un compte de résultat prévisionnel

Une estimation du BFR (Besoin en Fonds de Roulement)

Un plan de financement prévisionnel

- Choisir le terme de votre projection (3 ans, 5 ans, etc...)

- Bien présenter les différents modes de financements envisagés :

Apports en fonds propres

Quasi-fonds propres

Emprunts à long-terme

Moyens de financements à court terme : découvert, cessions de créances



Partie financière (2/5) : le compte de résultat prévisionnel

- Comprendre la notion de Capacité d'Autofinancement (CAF)
- Faire une approche du « point mort » (i.e seuil de rentabilité)

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires (HT) total de l'entreprise	160 000	176 800	183 890
<i>dont chiffre d'affaires généré par les résultats du programme</i>	160 000	176 800	183 890
<i>dont ventes à l'exportation</i>			
+ production immobilisée			
+ production stockée			
A. TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION	160 000	176 800	183 890
Achat de matières premières et marchandises	80 000	88 400	91 945
+/- Variation de stock de matières et marchandises (2)			
+ Autres achats et charges externes (3)	14 000	14 700	15 435
<i>dont sous traitance</i>			
<i>dont crédit bail - redevances</i>			
B. TOTAL CONSOMMATION EN PROVENANCE DE TIERS	94 000	103 100	107 380
C. VALEUR AJOUTEE (A-B)	66 000	73 700	76 510
+ Subvention d'exploitation		-	
- Impôts et taxes	2 000	2 100	2 205
- Charges de personnel	42 000	44 100	46 305
D. EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	22 000	27 500	28 000
- Dotation aux amortissements	12 000	12 000	12 000
- Autres charges d'exploitation			
+ Autres produits d'exploitation			
E. RESULTAT D'EXPLOITATION	10 000	15 500	16 000
+ Produits financiers	3 000	2 500	2 000
- Charges financières			
F. RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS	13 000	18 000	18 000
+ Produits exceptionnels			
- Charges exceptionnelles			
- Participation des salariés			
- Impôts sur les bénéfices			
G. RESULTAT DE L'EXERCICE	13 000	18 000	18 000





Partie financière (2/5) : le compte de résultat prévisionnel

- Focus sur la notion de CAF :

C'est la trésorerie générée par l'activité, c'est-à-dire :

$$\begin{aligned} & \text{Résultat net comptable} \\ & + \text{Dotations aux amortissements} \\ & = \text{CAF} \end{aligned}$$

Partie financière (3/5) : l'estimation du BFR



- Le BFR, de quoi s'agit-il ?

C'est une mise de fonds initiale nécessaire au lancement de l'activité, et qui restera indisponible par la suite. Le BFR peut varier en fonction du volume d'activité et de tout changement concernant l'activité (négociation sur des délais de paiements, flux logistiques plus fréquents, etc.).

- Le BFR, comment l'estimer ?

$BFR = (\text{Stocks} + \text{en-cours de production} + \text{crédits clients}) - \text{dettes fournisseurs}$

Exemple de calcul du poste « crédits-clients » :

CA HT annuel : 200 K€

CA TTC annuel : 240 K€

Nb jours crédits-clients : 30j

Crédits-clients = $240 \text{ K€} \times 30/360 = 20 \text{ K€}$





Partie financière (4/5) : plan d'investissements et plan de financement initial

IMPORTANT : les besoins durables doivent être financés par des ressources stables

BESOINS (durables)		RESSOURCES (durables)	
<ul style="list-style-type: none">Investissements HT* :<ul style="list-style-type: none">Acquisition ou construction immobilièreAchat d'un pas de porte ou d'un droit au bailAménagements et installationsMatériel et machinesAutresBesin en fonds de roulement		<ul style="list-style-type: none">Capital (apports) ou compte de l'exploitantComptes courants d'associés bloqués** (s'il y a lieu)Primes ou subventions d'équipement	
		<ul style="list-style-type: none">Emprunts à moyen ou long terme	
TOTAL DES BESOINS		TOTAL DES RESSOURCES	

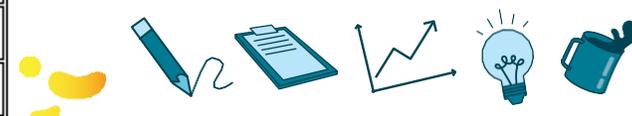
Source APCE, janvier 2014
Construire son projet



Partie financière (5/5) : plan de financement prévisionnel

- Reprendre le contenu du plan de financement initial
- Prendre en compte les dégagements de trésorerie générés par l'activité (au travers de la CAF)
- Aboutir à une trésorerie prévisionnelle résultant de l'ensemble des hypothèses retenues précédemment

	1 ^{re} année	2 ^e année	3 ^e année
Capitaux propres			
<i>Capital - Compte de l'exploitant (si entreprise individuelle)</i>	10 000		
<i>Comptes courants d'associés</i>	10 000		
<i>Capacité d'autofinancement (CAF)</i>	25 000	30 000	35 000
Capitaux empruntés (emprunts à moyen et long terme)			
<i>Prêt bancaire</i>	100 000		
<i>Autres prêts</i>			
TOTAL RESSOURCES	145 000	30 000	35 000
Investissements immatériels			
<i>Droit d'entrée franchise</i>			
<i>Création site internet</i>			
<i>Logiciel</i>			
<i>Fonds de commerce ou droit au bail</i>	30 000		
Investissements matériels			
<i>Travaux / aménagements</i>	70 000		
<i>Véhicule</i>			
<i>Mobilier</i>	5 000		
<i>Matériel informatique</i>	2 000		
<i>Outillage</i>	4 000		
Besoin en fonds de roulement (BFR)			
<i>Constitution</i>	10 000		
<i>Accroissement</i>		5 000	3 000
Remboursement (emprunts à moyen et long terme)			
<i>Prêt bancaire</i>	16 000	18 000	20 000
<i>Autres prêts</i>			
Distribution de dividendes			
TOTAL EMPLOIS	137 000	23 000	23 000
TRESORERIE DEPART	-	8 000	15 000
VARIATION TRESORERIE PREVISIONNELLE	8 000	7 000	12 000
TRESORERIE CUMULEE PREVISIONNELLE	8 000	15 000	27 000





Conclusion

L'essentiel : porter un regard critique sur votre positionnement stratégique

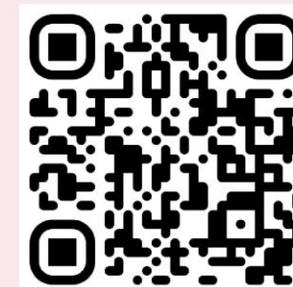
Faire apparaître vos besoins de financements

Mettre en avant votre motivation et votre fiabilité

CREACC

Concours régional d'aide à la création d'entreprise

Inscrivez-vous jusqu'au **30 juin 2026**
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