



Présenter son dossier de création reprise aux banquiers

Le banquier constitue un partenaire fortement engagé dans la réussite du projet puisqu'il accompagne le créateur/repreneur au quotidien et ce dès le commencement.

Pour le convaincre de vous accompagner, il convient de lui présenter un dossier complet.

Ce document n'est pas exhaustif mais il liste les principales informations qu'un banquier vous demandera donc autant anticiper et les préparer d'ores et déjà !



La présentation du créateur/repreneur

Accompagner un projet c'est avant tout accompagner un homme ou une femme qui est à l'origine du projet. La présentation de « qui vous êtes » revêt donc une importance singulière :

- **VOTRE CV**, vos diplômes ou formations et votre parcours professionnel.

Conseil : insistez sur les expériences qui vont constituer des points forts pour faire réussir votre projet.

- **VOTRE SAVOIR-FAIRE ET VOTRE SAVOIR-ÊTRE**

Conseil : lors de votre présentation mettez en avant votre expertise sur le plan technique mais aussi sur vos qualités autres que techniques et qui seront des points forts (par exemple : votre sens commercial si vous accueillerez de la clientèle ou votre sens du management si vous serez amené à diriger une équipe de salariés).

- **VOTRE MOTIVATION**

Conseil : les motivations qui vous poussent à vous mettre à votre propre compte peuvent apporter un regard différent sur le projet. Soyez persuasifs !

- **VOTRE SITUATION FAMILIALE**, célibataire/marié/pacsé, régime matrimonial, nombre d'enfants et études etc.



Le descriptif du projet

Cette étape doit présenter de façon claire et argumentée votre projet. Soyez synthétique et allez à l'essentiel pour ne pas perdre l'attention de votre interlocuteur. Si le banquier a besoin de précisions il vous les demandera de toute façon : dans ce cas, ne soyez pas hésitant sur vos réponses car vous devez maîtriser votre sujet ! La description du projet devra reprendre les points suivants :

- **VOTRE PROJET** : création ou reprise (si reprise : rachats de fonds de commerce, rachats de parts sociales etc).

- **VOTRE PRODUIT ET/OU VOTRE SERVICE**

Conseil : une étude de marché doit permettre de prouver l'intérêt à vendre ce produit ou service, doit démontrer qu'il y a une demande/attente de la clientèle.

Astuce : n'hésitez pas à faire tester/à faire une démonstration de votre produit/service.

- **VOS CONCURRENTS LOCAUX**

Conseil : listez les concurrents et caractérisez-les pour démontrer que vous les connaissez bien.





Le descriptif du projet (suite)

- **VOS DIFFÉRENCES** (points forts) par rapports aux autres produits/services et concurrents.
- **VOTRE POLITIQUE DE PRIX** (listez vos différents coûts de production et votre politique de marge produit par produit)
Conseil : une étude de marché doit rassurer en prouvant que vos tarifs sont cohérents par rapport à votre produit /service et qu'ils correspondent à un juste prix attendu par la clientèle et permettant de dégager des bénéfices.
- **VOS CANAUX DE DISTRIBUTION**, vente en direct, par internet, sur essai, sur devis etc.
- **VOTRE CLIENTÈLE VISÉE**, des particuliers ou des entreprises ou des collectivités, à l'international ou en France etc.
Conseil : essayez de quantifier le poids de chaque catégorie de clients dans votre chiffre d'affaires car tous ne vous régleront pas de la même façon ni dans les mêmes délais...Par ailleurs rassurez votre banquier en démontrant que votre activité ne sera pas dépendante d'un seul gros client.
- **VOS FOURNISSEURS**, en France ou à l'étranger, un seul ou plusieurs, notoriété etc.
- **VOS DISPOSITIFS DE MARKETING**, publicité, utilisation de fichiers clients, mise en place d'un programme de fidélisation etc.



L'organisation du projet

Avoir une idée et s'assurer qu'il existe une réalité de marché c'est bien mais il faut maintenant mettre en œuvre cette idée. Cela va passer par des choix organisationnels qui doivent être présentés au banquier.

- **VOTRE EMPLACEMENT** (cohérence du lieu avec la clientèle visée et le produit/service, facilité de stationnement à proximité, présence de transports en commun, situation dans un centre ville ou galerie marchande, local aux normes électriques /sanitaires/incendies etc pour l'accueil du public ou l'exercice de la fonction...).
Conseil : illustrez votre dossier en prenant des photographies du local et en mettant en avant les atouts de cet emplacement.
- **VOS HORAIRES**, jours ,et plages horaires en adéquation avec la clientèle et différences par rapport aux concurrents.
- **VOS MOYENS HUMAINS**, le rôle de votre conjoint le cas échéant et le statut choisi, les salariés en présence : ancienneté, niveau qualification, hommes clés, rôles dans l'entreprise etc.
- **VOS OUTILS DE PRODUCTION**, matériel nécessaire ou en présence dans le cas d'une reprise, état de vétusté etc.
- **VOTRE ORGANISATION JURIDIQUE ET FISCALE**, choix du statut, régime de fiscalité, recours à un comptable ou centre de gestion agréé, montant du capital social etc.
Conseil : présentez au banquier les éléments qui vous ont conduit à choisir votre statut juridique.
- **VOTRE IMMOBILIER**, en location ou en propriété, nature du bail en cas de location et montant du loyer etc.
- **VOTRE ORGANISATION CAPITALISTIQUE**, présence d'associés et actionnaires.



Le volet financier du projet

- **VOTRE PRÉVISIONNEL D'ACTIVITÉ SUR 3 ANS**, projection du chiffre d'affaires etc.
Conseil : au-delà des données chiffrées, le plus important reste l'explication à savoir les facteurs que vous allez mettre en œuvre ou mobiliser pour atteindre ces objectifs chiffrés. Cela donnera de la crédibilité à votre prévisionnel notamment dans les projets de reprise.
- **VOTRE POINT MORT ET VOTRE CAPACITÉ DE FINANCEMENT**
- **VOTRE PLAN DE TRÉSORERIE**
Conseil : le banquier portera un regard tout particulier et très attentif à la bonne prise en compte de votre besoin en fonds de roulement.
- **Vos crédits particuliers et professionnels** déjà en cours pour déterminer votre « reste à vivre »
- **VOTRE PLAN DE FINANCEMENT** recensez la liste de vos ressources et de vos investissements sachant que l'ensemble doit s'équilibrer.
Conseil : le banquier vous interrogera sur la nature de vos ressources notamment sur la nature de votre apport personnel. Pensez à lister les aides dont vous pourriez bénéficier.
- **VOTRE PATRIMOINE**, immobilier, épargne etc.
Conseil : les garanties ne font pas la prise de décision du banquier mais occulter cet aspect serait une erreur donc autant y penser tout de suite : quelles garanties pouvez-vous apporter au banquier ?
- **VOTRE MONTANT DE REPRISE** : il est important de s'assurer du juste prix de l'affaire reprise et de s'assurer du contenu du protocole de cession.



En résumé, les documents à apporter sont

- Votre CV
- Vos diplômes
- Votre justificatif de situation matrimoniale
- Votre étude de marché
- Votre bail pour les locataires
- Vos projets de statuts
- Votre protocole de cession en cas de reprise
- Votre prévisionnel d'activité (business plan)
- Votre plan de financement
- Les 3 derniers bilans du cédant en cas de reprise
- Vos 3 derniers relevés de compte à titre privé et le cas échéant à titre prévisionnel (+ ceux du conjoint)
- Votre dernier avis d'imposition
- Vos 3 derniers bulletins de salaire si vous étiez salarié
- Les justificatifs d'apport
- Les tableaux d'amortissement de vos prêts en cours