



## Optimiser ses chances de financement

**La création d'entreprises n'a jamais été aussi dynamique en France (+ 30 % entre février 2010 et février 2009). Bien souvent, ces nouveaux entrepreneurs doivent trouver le financement nécessaire au lancement de leur activité. Edouard Cornut Chauvinc, associé Baker Tilly France, explique comment convaincre les banquiers pour optimiser ses chances de financement.**

Alors que la devise d'un investisseur immobilier pour réussir son placement est "l'emplacement, l'emplacement et l'emplacement", celle du banquier est "le projet, le projet et le projet". En effet, l'obtention du prêt va essentiellement se jouer sur la qualité de celui-ci, et dépendra de quatre principaux critères.

### ■ Premier critère : le marché

Votre projet est-il viable et dégagera-t-il les bénéfices suffisants au remboursement de l'emprunt ?

### ■ Deuxième critère : vos qualités de créateur

Elles sont jugées sur votre expérience professionnelle, primordiale pour le banquier – avez-vous de l'expérience dans le domaine d'activité, avez-vous déjà eu une expérience réussie ? – et sur votre maîtrise du projet, avec la mise en avant de votre capacité à manager, votre organisation, votre motivation, illustrées par la présentation d'un dossier complet, clair, précis et bien présenté. L'entretien avec le banquier équivaut à un entretien d'embauche. Il faut savoir se vendre et mettre en avant son projet ! Le créateur doit être crédible en maîtrisant toutes les notions de son business plan, économiques, stratégiques et financières. La présence de votre expert-comptable est appréciée des banquiers et crédibilise le projet notamment sur les notions financières.

### ■ Troisième critère : votre apport

Quel est le montant minimum de l'apport ? Il n'y a pas de montant gravé dans le marbre. L'idéal serait qu'il représente 50 % du financement, même si dans la pratique ce taux est plutôt de l'ordre de 20 à 40 %.

### ■ Quatrième critère : vos garanties

Faut-il donner votre caution personnelle ? Les banquiers vous la demanderont probablement mais il est conseillé de refuser en faisant notamment jouer la concurrence si plusieurs banques financent le projet. A défaut de pouvoir vous y soustraire, vous pouvez négocier son montant (qui sera généralement égal à 30% des sommes empruntées en complément d'une contre garantie Oséo) mais également sa durée (limiter à 3 ou 4 ans la durée de cette garantie). Sur ces deux derniers points les banquiers sont plus ouverts à la discussion.

#### **Contacts presse :**

■ Cordiane : Nicole Coiffard

Tél : 01 39 62 33 42 [ncoiffard@cordiane.com](mailto:ncoiffard@cordiane.com)

■ Baker Tilly France : Olivia Stamboul - [ostamboul@orfis.fr](mailto:ostamboul@orfis.fr)

76/78 avenue des Champs-Élysées, 75008 Paris

Tél : 01 42 89 44 43 [www.bakertillyfrance.com](http://www.bakertillyfrance.com)

**Baker Tilly France en quelques chiffres :**

- un réseau fédéraliste de 38 cabinets indépendants implantés sur le territoire français, dans les départements d'Outre-Mer et dans certains pays d'Afrique francophone
- date de création : 1974
- 130 associés et 1275 collaborateurs
- un siège permanent basé à Paris
- chiffre d'affaires : 111 millions d'euros (2009)

**Baker Tilly France est membre de Baker Tilly International :**

- un réseau de 147 cabinets et 572 bureaux implanté dans 114 pays
- date de création : 1989
- placé au 8<sup>ème</sup> rang des réseaux au niveau mondial
- 26 000 associés et collaborateurs
- un siège basé à Londres avec une équipe de permanents
- chiffre d'affaires : 3,3 milliards de dollars US (2009)