



MON CONSEILLER

.....

.....

Tél. :

Email :

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LA MARTINIQUE
50 RUE ERNEST DEPROGE - 97200 FORT-DE-FRANCE - 0596 55 28 00
contact@martinique.cci.fr



Emprunt

Business
Plan

Investissement

Exploitation

GUIDE DU FINANCEMENT BANCAIRE

 CCI MARTINIQUE
L'esprit
GAGNANT !

martinique.cci.fr



SOMMAIRE

- P.5 3 CHOSES À RETENIR
SUR L'ACTIVITÉ BANCAIRE**
- P.6 BON À SAVOIR :
DES SOLUTIONS DE FINANCEMENT
POUR VOS BESOINS**
- P.7 COMMENT OBTENIR
UN FINANCEMENT BANCAIRE ?**
- P.8 LES INDISPENSABLES
À UN BON DOSSIER**
- P.9 FOCUS :
LE BUSINESS PLAN**
- P.10 QUE FAIRE
EN CAS DE REFUS ?**
- P.11 VOTRE CCI
VOUS ACCOMPAGNE**

LE MOT DU PRÉSIDENT DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LA MARTINIQUE



L'accès aux financements, et singulièrement aux financements bancaires, est fondamental dans la vie de l'entreprise notamment pour sa croissance et son fonctionnement au quotidien, mais aussi, et surtout, pour la mise en œuvre de ses projets de développement. Pourtant, **les relations entre banques et entreprises sont souvent sensibles et difficiles, surtout sur notre territoire où la prise de risque, en matière de prêt bancaire, est perçue comme étant plus importante que dans l'hexagone.** Il convient de signaler qu'en Martinique, le taux de sinistralité est quasiment le double de la moyenne nationale. Il apparaît donc que la problématique du financement de l'investissement et de l'exploitation ne repose pas que sur la seule bonne volonté ou implication des banques, ni sur celle des pouvoirs publics et politiques, mais aussi sur notre capacité d'entrepreneur à convaincre, à partir de documents fiables et incontestables.

Le volet administratif et comptable de la gestion ne fait pas suffisamment l'objet d'attentions de la part des chefs d'entreprises, lors de leurs demandes de financement : Business plans et plans de trésorerie incomplets incohérents ou irréalistes, sous-évaluation des besoins en fond de roulement, et études de marché trop sommaires ne permettent pas d'apprécier le réel potentiel de développement de l'exploitation.

C'est davantage une incompréhension mutuelle entre l'entreprise et son interlocuteur bancaire habituel, qu'un manque de volonté ou une incapacité à répondre au besoin de financement exprimé, qui caractérise leurs rapports.

Ce guide du financement bancaire, qui se veut avant tout pratique pour le chef d'entreprise, regroupe un ensemble de conseils et des bonnes pratiques à adopter pour obtenir un financement de sa banque. Mais, **il a surtout vocation à lui permettre d'entretenir de bonnes relations avec son partenaire bancaire.**

M. Philippe JOCK
Président de la Chambre de Commerce
et d'Industrie de la Martinique



LE MOT DU CRÉDIT AGRICOLE

Le financement de l'économie et en particulier le financement des entreprises, constituent l'un des moteurs de l'activité bancaire. C'est sur cette réciprocité dans le développement des entreprises et des banques que repose le développement économique de nos territoires. L'activité de financement comporte toutefois une part de risque qui exige un cadre de transparence, de bonne connaissance et de confiance mutuelle.

Nous saluons l'initiative prise par la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Martinique qui en élaborant ce guide contribue à ce que les acteurs se connaissent mieux.

Les banques restent la première source de financement des entreprises, et pour continuer à accompagner le développement de notre territoire, elles doivent à la fois :

- **Maintenir une offre de financement répondant aux besoins afin de ne pas freiner le développement économique.**
- **Maîtriser les risques, qui lorsqu'ils se développent limitent leur capacité d'intervention et les mettent en danger.**

L'offre de crédit, à ce jour supérieure à la demande, est disponible pour le développement de l'activité économique. Du côté de la demande la grande majorité des besoins de financement des entreprises est satisfaite comme en témoigne l'augmentation régulière des encours de crédit aux entreprises en Martinique.

Pour autant, certaines demandes restent insatisfaites et des entreprises sont confrontées à des refus de financement. Ces refus sont basés sur des éléments de fond (difficultés rencontrées par l'entreprise, inadéquation entre les demandes et les capacités de remboursement, projets non viables...) mais aussi sur des éléments de forme (dossiers incomplets, absence d'éléments financiers récents...).

C'est sur ce dernier point que les efforts doivent être portés par tous ceux qui veulent favoriser le développement : banques, entreprises et institutions car il est toujours regrettable que de bons projets ne puissent trouver de financement par une insuffisance dans la présentation des éléments décisionnels.

C'est un challenge que nous devons relever tous ensemble car le développement des entreprises, sources principales de l'emploi en Martinique est tout simplement VITAL.

Jean-Marie CARLI

Directeur Général Crédit Agricole Martinique - Guyane



3 CHOSES À RETENIR SUR L'ACTIVITÉ BANCAIRE

LES BANQUES DOIVENT ÊTRE RENTABLES !

La banque est un établissement financier à but commercial. Tout comme vous, elle a un impératif de rentabilité, et cherche donc à protéger ses intérêts et défendre ses marges en limitant son risque. Dans ce cadre elle adopte un rapport gagnant/gagnant et est apte à la négociation.

PRÊTER N'EST PAS SANS RISQUE !

En tant qu'organisme financier, la banque exerce deux activités principales :

- **La collecte de dépôts**
- **L'octroi de crédits**

Elle est le principal garant de la sécurité des transactions financières qui lui sont confiées par ses clients.

Avant de décider de l'octroi d'un crédit, elle doit donc s'assurer que les fonds prêtés pourront être restitués. Pour ce faire, elle mesure minutieusement le risque de chaque opération sur le court, moyen et long terme.

UNE ACTIVITÉ TRÈS ENCADRÉE

En tant qu'établissement financier, la banque doit, enfin, **rendre des comptes** à une autorité de contrôle, l'Autorité des Marchés Financiers (AMF). **Cette obligation de transparence** est renforcée avec l'accord de Bâle III établi en 2010.

Ces contraintes entraînent des **procédures longues et complexes** qui engagent toujours la **responsabilité de plusieurs personnes au sein** de l'établissement (conseillers, directeur d'agence, départements « risques », directions générales...).

BON À SAVOIR : DES SOLUTIONS DE FINANCEMENT POUR VOS BESOINS

VOUS AVEZ UN BESOIN DE FINANCEMENT ET SOUHAITEZ SOLLICITER L'INTERVENTION D'UNE BANQUE ?

Il est important de connaître l'ensemble des solutions qui peuvent vous être proposées en fonction de vos besoins :

VOUS AVEZ UN BESOIN PONCTUEL DE TRÉSORERIE (STOCK, CRÉANCES CLIENT, ETC.) ?

Sur le court terme (1 à 3 ans), voici les principales solutions qui peuvent vous être proposées :

- **Les facilités de caisse** : il s'agit d'avances qui répondent à un besoin de trésorerie ponctuel pour une période donnée de courte durée (15 jours à 1 mois).
- **L'escompte de traite** : c'est une avance de trésorerie qui permet de disposer du montant d'une créance sans en attendre le règlement par le client. Si la créance reste impayée à échéance, c'est à l'entreprise d'engager la procédure de recouvrement.
- **Le crédit court terme de trésorerie** : il permet de financer les besoins ponctuels de trésorerie dans l'attente d'une rentrée d'argent importante, notamment si l'activité est saisonnière ou pour soutenir une activité en période creuse.

VOUS AVEZ UN BESOIN RÉCURRENT DE TRÉSORERIE ?

Les solutions suivantes peuvent également vous être proposées :

- **La ligne de découvert** : le découvert autorisé est accordé pour une durée contractuellement définie (maximum un an) et renouvelable. L'échéance de paiement incluant le recouvrement.
- **L'affacturage** : vous disposez du montant d'une créance avant l'échéance de paiement incluant le recouvrement (montant minimum recommandé 120 k€).
- **La cession Dailly** : crédit court terme qui correspond à une cession de vos factures clients à la banque.

VOUS AVEZ UN BESOIN DE FINANCEMENT POUR VOS INVESTISSEMENTS (MATÉRIELS, IMMEUBLES,...) ?

Sur le moyen et long terme (3 ans et plus), en complément de votre apport personnel, votre organisme bancaire peut vous proposer les prestations suivantes :

- **Le crédit moyen et long terme**, dont la durée dépend de la durée de vie du bien à financer, et qui peut être octroyé à taux fixe ou variable.
- **Le crédit-bail ou leasing** : c'est une formule de crédit consistant, pour la banque, à acheter un bien à usage professionnel, puis à vous louer ce matériel, avec ou sans option d'achat à l'issue finale.

Qu'il s'agisse de financer des besoins ponctuels, récurrents, ou à long terme, les montants, les durées et les conditions financières de l'ensemble de ces solutions doivent faire l'objet d'une négociation entre vous et votre banque. Cette négociation débouchera sur des conditions générales de vente ou un contrat, qu'il vous faudra prendre le soin de relire et d'analyser en détails.

COMMENT OBTENIR UN FINANCEMENT BANCAIRE ?



LES CONSEILS DE VOTRE CCI

- Rédigez soigneusement votre Business Plan.
- Mieux vous serez préparé et plus à l'aise vous serez pour mener la présentation et faire face au stress.
- Pratiquez à toutes occasions l'exercice du « pitch » (présentation convaincante de votre projet dans un temps limité).
- Vous pouvez vous y exercer grâce aux différentes actions organisées par votre CCI (formation 5 JPE, Comité de Financeurs...).
- N'hésitez pas à faire jouer la concurrence : consultez plusieurs établissements afin de comparer les propositions et être en position de force dans la négociation.

ZOOM SUR LES CRITÈRES TECHNIQUES D'ANALYSE BANCAIRE

Le banquier analyse votre dossier en fonction d'une grille de lecture. Les critères de sélection s'articulent autour de 4 grands domaines :

LA PRÉSENTATION ÉCRITE ET ORALE DU PROJET

- **Présentation écrite** : quelle que soit la nature du projet présenté, il y a des points essentiels sur lesquels tous les investisseurs seront attentifs : l'accroche, le Business Plan, l'*executive summary* (qui doit donner envie au destinataire du dossier d'en savoir plus et le convaincre de l'intérêt du projet). N'hésitez pas à soigner la forme, car si le fond est important, la forme l'est tout autant.
- **Présentation orale** : vous devez donc vous montrer dynamique, naturel, clair et maître de votre sujet pour :
 - Susciter l'intérêt du banquier par rapport à votre entreprise.
 - Le convaincre de sa pertinence et de sa viabilité.
 - Le rassurer sur votre capacité à respecter vos engagements.

LA QUALITÉ ET LE POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DU PROJET

- Santé financière de l'entreprise
- Idée, vision
- Hommes-clés
- Perspectives du marché...

LA QUALITÉ, LA COHÉRENCE ET LA COMPLÉTUDE DU BUSINESS PLAN

- Business model
- Connaissance du marché
- Maîtrise des risques
- Montage juridique...

LES MONTANTS SOLLICITÉS (> 10 K€ POUR LES CRÉATEURS, > 70 K€ POUR LES ENTREPRISES EN DÉVELOPPEMENT)

- Besoin réel de financement à court-terme

LES INDISPENSABLES À UN BON DOSSIER

LE BUSINESS PLAN

LE BUSINESS PLAN EST UN DOCUMENT INDISPENSABLE, DONT L'OBJECTIF EST DE PRÉSENTER DE MANIÈRE « FORMELLE » VOTRE PROJET, VOS PROJECTIONS FINANCIÈRES ET VOS BESOINS DE FINANCEMENT. IL MET EN ÉVIDENCE :

- Le résumé du projet
- Le résultat de l'étude de marché
- La stratégie marketing
- Les moyens humains et matériels
- Le prévisionnel d'activité

LE PASSÉ DE L'ENTREPRISE

Pour les entreprises en développement la banque s'attache à analyser l'assise financière et d'exploitation à travers :

BILAN COMPTABLE

Actif	Passif
Actif immobilisé	Capitaux propres
Actif circulant	Dettes à long terme
Disponibilités	Dettes à court terme

COMPTE DE RÉSULTAT

Charges	Produits
Charges d'exploitation	Produits d'exploitation
Charges financières	Produits financiers
Charges exceptionnelles	Produits exceptionnels
Participation des salariés Impôts sur les bénéfices	
Bénéfice	Perte

LES PRINCIPAUX CRITÈRES BANCAIRES D'ANALYSE COMPTABLE ET FINANCIÈRE

- La solvabilité de l'entreprise : le poids des fonds propres dans le total bilan
- La capacité d'endettement et la capacité de remboursement des dettes
- La trésorerie nette
- L'évolution de l'activité
- La rentabilité
- La couverture des charges sociales
- La capacité d'autofinancement et sa répartition

FOCUS : LE BUSINESS PLAN

**LE BUSINESS
PLAN EST
UN ÉLÉMENT
CAPITAL
DANS LA PRISE
DE DÉCISION
DU BANQUIER**

**Plus il sera réfléchi,
précis et cohérent
et plus son pouvoir
de conviction
sera important.**

IL SE COMPOSE DE 4 ÉLÉMENTS :

L'EXECUTIVE SUMMARY

C'est une synthèse en 1 page des principaux éléments à retenir pour votre projet. Son importance est primordiale pour le banquier qui, parfois, arrêtera sa lecture à cette étape, par manque de temps. Son contenu doit donc être complet et pertinent.

UNE PRÉSENTATION DÉTAILLÉE DU PROJET

C'est une présentation approfondie du projet (historique de l'entreprise, résultats de l'étude de marché, stratégie et organisation générale de l'entreprise...). Elle donne au banquier une vision globale de votre entreprise, de son marché et de ses perspectives et lui permet de jauger la pertinence de votre projet.

LE PRÉVISIONNEL D'ACTIVITÉ

Il s'agit de l'ensemble des tableaux qui présentent vos projections financières sur les 3 années à venir. Il comprend :

- **Le compte de résultat prévisionnel**
- **Le plan de trésorerie sur 1 an**
- **Le plan de financement initial**

Vous pouvez vous faire aider pour le réaliser, mais devez en maîtriser le contenu.

LES ANNEXES

Ce sont les pièces justificatives demandées par l'établissement bancaire : Documents d'identité du dirigeant et de la société, situation comptable en n-1, devis, etc...

Soyez rassurés : il n'y a ni « bon » ni « mauvais » Business Plan. Pour être convainquant, portez une attention particulière à :

LA COHÉRENCE

Les chiffres présentés dans votre prévisionnel doivent être en adéquation avec les résultats de votre étude de marché, de même que votre stratégie doit être en adéquation avec les moyens dont vous disposez, et vos compétences, avec votre projet.

LA CLARTÉ

Facilitez le plus possible la lecture et l'analyse de votre Business Plan par votre interlocuteur. Privilégiez les phrases courtes, les mots simples et prenez un soin particulier à rédiger l'*executive summary*.

QUE FAIRE EN CAS DE REFUS ?

VOUS AVEZ FORMULÉ PLUSIEURS DEMANDES ET AVEZ ÉTÉ CONFRONTÉ À DE NOMBREUX REFUS ?

Surtout n'abandonnez pas la partie. Si vous estimez avoir un projet viable, présentez-le le plus rapidement possible à d'autres établissements ou optez pour l'une des solutions suivantes :

DEMANDEZ À VOTRE CONSEILLER BANCAIRE DE MOTIVER SON CHOIX

Le refus d'une banque doit être motivé et argumenté. N'hésitez donc pas à demander à votre conseiller de vous expliquer, de préférence par écrit, les raisons qui ont motivé sa décision. Vous pourrez vérifier auprès d'un autre banquier que ce refus est justifié.

MÉDIATION DE CRÉDIT

La Médiation du crédit agit pour aider les entreprises à dépasser leurs difficultés de financement avec la banque. La procédure se veut simple, gratuite et confidentielle à travers le site : www.mediateurducredit.fr

SE REMETTRE EN QUESTION : MON BUSINESS PLAN EST-IL COHÉRENT ?

Assurez-vous de la cohérence et de la crédibilité de votre projet. Vérifiez que vous avez apporté au banquier toutes les réponses nécessaires à sa prise de décision. Des éléments de marché peuvent également dissuader la banque de financer : actualité économique, secteur d'activité, environnement géographique... Un véritable réexamen du dossier peut être nécessaire.

SOIGNEZ VOTRE PROFIL D'EMPRUNTEUR

Les banques sont vigilantes sur tous les aspects du crédit. Il convient donc de vérifier que vous n'êtes pas fiché (fichiers incidents de paiement).

Par ailleurs, votre historique bancaire est analysé avec vos 3 derniers relevés bancaires. Ces derniers doivent montrer que l'emprunteur est raisonnable et qu'il peut rembourser.

FAITES APPEL À LA BPI ?

La BPI peut faciliter l'accès du crédit grâce à la garantie bancaire (jusqu'à 70 % des investissements), mais aussi à travers sa propre offre de financement.

UTILISEZ LES INTERMÉDIAIRES

Des intermédiaires tels que les courtiers peuvent faire jouer la concurrence à votre place. Ils présenteront votre demande de crédit à leurs partenaires bancaires.

VOTRE CCI VOUS ACCOMPAGNE

LES CONSEILS DE VOTRE CCI

CLÉ N°1 : PARLEZ LE MÊME LANGAGE QUE VOTRE BANQUIER

Maîtrisez les éléments financiers de votre entreprise, mais aussi les attentes de la banque afin de bien les présenter.

CLÉ N°2 : FAITES JOUER LA CONCURRENCE

Respectez l'adage : « il ne faut pas mettre tous ses œufs dans le même panier ». Soyez toujours en position de vendeur et non de demandeur.

CLÉ N°3 : LISEZ LES CONDITIONS DE VOS CONTRATS AFIN D'ÊTRE INFORMÉ !

Accordez une attention particulière aux conditions de découvert bancaire et de rejet de chèques.

CLÉ N°4 : ÉTABLISSEZ UNE VÉRITABLE RELATION DE PARTENARIAT.

Conviez votre banquier à vos événements, animez votre réseau.

CLÉ N°5 : PRÉPAREZ TOUT ENTRETIEN AVEC LE BANQUIER !

Vous devez être convaincant et savoir tenir la parole.

VOUS VOULEZ CONSTRUIRE VOTRE PROJET D'ENTREPRISE ? VOUS ENVISAGEZ DE LE PRÉSENTER À VOTRE BANQUIER ?

Participez aux différents ateliers organisés par votre CCI :

LES VENDREDIS DE LA CRÉATION

Avez-vous une âme d'entrepreneur ? Cette réunion d'information générale sur la création d'entreprise vous permettra de découvrir les notions d'études de marché, de prévisionnel ou encore de Business Plan.

L'ATELIER 5 JOURS POUR ENTREPRENDRE

Bénéficiez de l'expertise de nos conseillers pour assurer la pérennité et optimiser la gestion de votre entreprise dès sa création.

L'ATELIER MIEUX NÉGOCIER AVEC SON BANQUIER

Notre expert bancaire vous dévoile les clés d'un bon dialogue avec son banquier pour une négociation efficace.

LE COMITÉ DE FINANCEURS

Votre projet est innovant mais vous manquez de moyens ? Suivez les conseils de nos conseillers et présentez votre projet aux membres du Comité de financeurs pour décrocher des financements.

L'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

Faites-nous part de vos besoins spécifiques. Un conseiller pourra vous accompagner.

**BESOIN D'ACCOMPAGNEMENT :
CONTACTEZ VOTRE CONSEILLER CCI !**