

L'esprit plus tranquille,
le porteur de projet peut se
consacrer pleinement à son métier
et à la satisfaction de ses clients.

Si vous souhaitez en savoir plus,
rendez-vous dans l'agence
Banque Populaire la plus proche,
ou consultez notre site Internet :
www.banquepopulaire.fr

Entreprendre en France

Association loi 1901
45 avenue d'Iéna 75116 Paris
SIRET 433 912 276 00014 code APE 911 C

Banque Fédérale des Banques Populaires

5, rue Leblanc
75 511 Paris cedex 15
Siren 552 028 839 RCS Paris

SOCAMA

Société Coopérative de Caution Mutuelle
à capital variable régie par les dispositions du code
monétaire et financier et l'ensemble des textes relatifs au
cautionnement mutuel et aux établissements de crédit, agréée
par la Banque Fédérale des Banques Populaires et par le Comité
des Etablissements de Crédit en qualité de Société Financière

MAAF Assurances S.A.

Société anonyme au capital de 160 000 000 euros entièrement versé
R.C.S NIORT B 542 073 580.
Entreprise régie par le code des assurances
Adresse : Chauray - 79036 Niort Cedex 9 - www.maaf.fr



Tous les conseils
pour créer ou reprendre une entreprise

Guide Créateur Repreneur

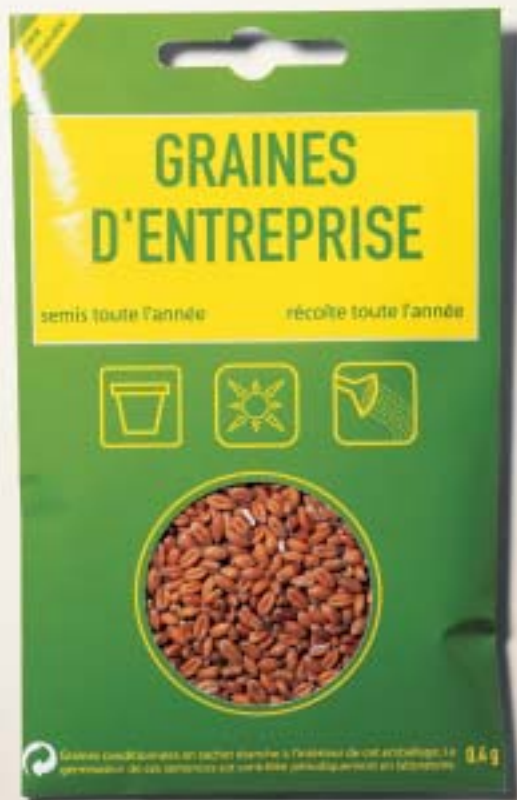
1 Le carnet de route

2 Le financement

3 L'assurance



Ici, nous mettons tout en œuvre
pour faire pousser votre entreprise.



Banque et populaire à la fois.

www.banquepopulaire.fr

“Nous sommes
banque de référence pour
la création reprise d’entreprise”

”

I

Nous accompagnons plus de **40 000 porteurs de projet** chaque année.

II

Nous sommes le **1^{er} distributeur du Prêt à la Création d’Entreprise (PCE)**.

III

Nous travaillons avec les meilleurs professionnels de l’accueil et de l’accompagnement des créateurs repreneurs : les **Chambres de Commerce et d’Industrie**.

IV

3 300 conseillers professionnels sont à votre écoute près de chez vous dans nos **2 274 agences**.

V

Le réseau des **SOCAMA**, partenaire exclusif de la **Banque Populaire**, est le premier organisme de cautionnement mutuel, spécialiste des financements de la petite entreprise.

Sommaire

“Comment obtenir un financement pour votre projet ?”

A travers ce guide pratique, la Banque Populaire souhaite vous apporter les éléments de réponse essentiels aux questions que vous vous posez sur la manière d'obtenir un financement.

Bien évidemment, **nos 3 300 conseillers professionnels sont à votre disposition** pour approfondir les points abordés dans ce guide.

Les éléments d'un dossier bien préparé p. 6 / 7

- Votre savoir-faire
- Le produit ou service
- Le marché
- La commercialisation
- La structure juridique de votre entreprise
- Le plan de financement
- Le compte d'exploitation prévisionnel

La Banque Populaire et ses partenaires p. 8 / 9

- Notre métier
- Notre collaboration avec les réseaux spécialisés dans l'accompagnement des porteurs de projet

Le financement de votre projet p. 10 / 11

- Le PCE : Prêt à la Création d'Entreprise

La garantie SOCAMA p. 12 / 13

Les produits et services indispensables pour bien gérer votre activité p. 14 / 15

1. Les éléments d'un dossier bien préparé



Outre la force de conviction que vous démontrerez lors de votre entretien, la préparation de votre dossier est importante. En effet, celui-ci doit conforter votre partenaire financier dans son envie d'accompagner votre projet.

La Chambre de Commerce et d'Industrie vous aidera et vous accompagnera dans la préparation de votre dossier.

VOICI L'ENSEMBLE DES POINTS À ÉTUDIER POUR BIEN LE PRÉSENTER.

• **Votre savoir-faire :**

Décrivez votre expérience professionnelle, quels sont vos points forts et vos points faibles ? Quelles sont vos motivations ?

• **Le produit ou service :**

Décrivez le produit ou le service que vous souhaitez commercialiser. Comparez-le aux produits existants du marché.

• **Le marché :**

Le marché est-il porteur ? Quelle est la concurrence ? Quels sont vos plus par rapport à la concurrence ? Quelle sera votre clientèle ?

• **La commercialisation :**

Il ne suffit pas de produire des biens ou des services, encore faut-il les vendre. Quel est votre mode de commercialisation ? Avez-vous déjà songé à un réseau de distribution ?

• **La structure juridique de votre entreprise :**

En fonction de votre situation, vous pouvez vous installer en affaire personnelle ou créer une société. Ce choix n'est pas neutre car il a un impact sur votre patrimoine et votre fiscalité. Renseignez-vous auprès de professionnels compétents : experts-comptables, avocats, centres de gestion...

• **Le plan de financement :**

Afin d'évaluer vos besoins financiers, vous devez déterminer les besoins nécessaires à votre activité et les chiffrer. Parallèlement, vous indiquez le montant de l'apport personnel dont vous disposez pour les financer. Il est conseillé de ne pas tenir compte des diverses subventions et primes qui ont un caractère aléatoire.

• **Le compte d'exploitation prévisionnel :**

Il s'agit d'établir, sur 3 ans, un prévisionnel de votre activité qui reprend pour chaque année, le chiffre d'affaires que vous pensez atteindre et les charges que vous aurez à payer, afin de déterminer la rentabilité et la faisabilité de votre projet.

La Banque Populaire et ses partenaires



Notre métier est **de financer des hommes capables de mener à bien leur projet**, sachant qu'à la Banque Populaire la qualité des hommes est essentielle.

Pour prendre la bonne décision, il faut avant tout bien comprendre votre projet. Et pour bien comprendre votre projet, nous avons besoin de l'avis de professionnels.

A l'évidence, **les Chambres de Commerce et d'Industrie** sont, pour les créations et reprises d'entreprise, les interlocuteurs incontournables. Elles comprennent vos attentes et votre langage car elles connaissent le métier que vous allez exercer. Elles vous orientent et vous accompagnent dans vos démarches.

Parallèlement, il existe des réseaux d'accompagnement de proximité qui mettent à votre disposition des aides spécifiques pour mener à bien votre projet.

Statistiquement, les chances de succès d'une entreprise sont de 80 % pour une entreprise accompagnée au lieu de 50 % sans accompagnement.

Pour toutes ces raisons, **la Banque Populaire a signé un partenariat avec le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie.**

Le financement de votre projet



En analysant votre projet, des besoins apparaissent. Ces besoins peuvent être de natures différentes : voiture, matériels divers, locaux, trésorerie, etc. Quels qu'ils soient, votre Banque Populaire est en mesure de vous proposer une solution adaptée.

Avec un **prêt Banque Populaire** vous obtenez automatiquement le **PCE (1) Prêt à la Création d'Entreprise**. Le montant du prêt Banque Populaire compris entre 2 et 3 fois celui du PCE.

Vous signez les deux contrats le même jour dans votre Banque Populaire et tous les fonds sont mis à disposition sur votre compte Banque Populaire. Une démarche unique pour les deux prêts !

Le Prêt à la Création d'Entreprise, prêt spécialement étudié pour aider au démarrage de votre activité :

Il s'adresse à toutes les entreprises, personnes physiques ou morales, en phase de création (2) quel que soit leur secteur d'activité (3), et n'ayant pas encore bénéficié d'un financement à moyen ou long terme. Les entrepreneurs ne doivent pas être déjà installés dans une autre affaire ou contrôler une autre société.

Son montant est compris entre 2 000 et 7 000 euros.

Sa durée est de 5 ans.

Son taux est fixé le jour du décaissement en fonction du taux des emprunts d'Etat à 5 ans, soit à titre d'exemple 4,66 % en juin 2003 (TEG : 4,71 %).

Son remboursement se fait avec 1 an de différé d'amortissement du capital, suivi de 16 échéances trimestrielles constantes à terme échu. Les intérêts de la première année ne sont dus qu'au terme de celle-ci.

Sans garantie, ni caution personnelle.

EXEMPLE DE PLAN DE FINANCEMENT D'UN PROJET D'UNE CRÉATION D'ENTREPRISE :

Besoins		Financement	
Voiture	12 000	Apport personnel	4 500
Matériels divers	5 000	Prêt Banque Populaire	14 000
3 mois de loyer d'avance	1 150	Prêt Création d'Entreprise	7 000
Trésorerie disponible	7 350		
TOTAL	25 500	TOTAL	25 500

Contactez un conseiller professionnel dans l'agence Banque Populaire la plus proche de votre domicile.

(1) prêt réalisé par la BDPME Banque du Développement des PME

(2) n° de SIRET attribué

(3) sauf agriculture, intermédiation financière promotion ou location immobilière

4.

La garantie SOCAMA

Les SOCAMA, des interlocuteurs qui vous comprennent...

Les SOCAMA, sociétés de cautionnement mutuel, facilitent l'accès au crédit des petites entreprises. Elles sont animées par des entrepreneurs. Tous ont été un jour créateur ou repreneur d'entreprise : ils connaissent donc bien votre situation. Ils savent à quel point la dimension humaine est prépondérante.

Cette particularité constitue pour vous un atout exceptionnel : vous avez l'assurance que votre projet sera examiné par des personnes qui vous comprennent.

Pour accéder au crédit, le créateur ou le repreneur d'entreprise doit souvent consentir au prêteur des garanties (hypothèques, gages, nantissements, cautions...) pour assurer la bonne fin de ses engagements. Or, de nombreux projets ne voient pas le jour faute de garanties suffisantes.

En apportant leur garantie à la Banque Populaire, les SOCAMA donnent accès au crédit à des milliers de petites entreprises qui en seraient privées sans leur intervention. Aussi, leur action permet-elle d'alléger le recours aux garanties réelles et personnelles et permet de mieux protéger le patrimoine des emprunteurs en cas d'échec.

Le cautionnement mutuel : Comment ça marche ?

Basée sur le principe de la mutualisation des risques, la garantie accordée repose sur un fonds de garantie, alimenté par les adhésions des emprunteurs, et débité en cas de défaillance de l'un d'entre eux.

La participation au fonds de garantie est remboursable à l'emprunteur après complet remboursement du prêt. La rémunération de la société de caution mutuelle est assurée par le paiement d'une commission sur le montant garanti.

Les SOCAMA en quelques chiffres

- 43 SOCAMA en France.
- Premier organisme de cautionnement mutuel.
- Spécialiste des financements de la petite entreprise.
- 25 000 prêts garantis chaque année.
- 1,525 milliard d'euros d'engagements.

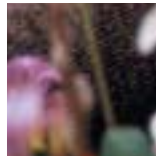


Les produits et services indispensables pour bien gérer votre activité

Parce que bien gérer votre nouvelle activité est aussi important que maîtriser votre nouveau métier, la Banque Populaire met à votre disposition :

- **Un compte professionnel**
Indispensable pour la gestion de votre activité, il facilite votre comptabilité et vous permet de bien distinguer les opérations privées et professionnelles.
- **Une carte de paiement et de retrait dédiée à votre activité professionnelle**
Elle vous permet de régler à tout moment vos achats et vos frais de déplacement. C'est également un outil de gestion indispensable pour votre activité : toutes vos dépenses sont clairement identifiées et débitées sur votre compte professionnel.
- **Un service de consultation et de suivi de vos comptes 7j/7, 24h/24 :**
Par téléphone fixe ou mobile, par fax, par minitel ou internet vous pouvez suivre quotidiennement votre trésorerie, consulter les soldes et les dernières écritures de tous vos comptes.

”



- **Une assurance pour vos moyens de paiement**

Carte bancaire et chéquier professionnels sont assurés en cas de perte ou de vol.

Tous les services dont vous avez besoin au quotidien peuvent être regroupés dans notre convention **Fréquence Pro** afin de vous faire réaliser des économies et bénéficier de services gratuits.

- **Le Groupe Banque Populaire vous propose également des solutions sur mesure pour répondre à vos attentes :**

- Protéger votre famille en cas de décès ou d'invalidité.
- Maintenir vos revenus en cas d'arrêt de travail par maladie ou accident.
- Améliorer vos remboursements de frais de santé.
- Assurer la pérennité de votre entreprise.