

Objectif de
l'atelier

Le plan de
financement et
les financements
mobilisables

Le pitch

Travail en
autonomie

Restitution et
suite du parcours

Activ Créa

EQUILIBRE BESOINS/ RESSOURCES

Objectifs de l'atelier

L'atelier 4 vous permettra de :

- Identifier et définir la nature des besoins au démarrage
- Faire un plan de financement : calcul des besoins et ressources
- Présenter son projet et se présenter pour convaincre

Le Plan de financement

Le plan de financement sert à :

- Identifier et budgéter **les investissements** dont vous avez besoin pour démarrer
- Identifier **l'argent** qu'il est nécessaire d'apporter à la création de l'entreprise
- Identifier les financements qui peuvent être mobilisables au démarrage

Le Plan de financement

Etape 1 : Lister ses besoins

Qui peuvent être des :

- **Frais de démarrage** : publicité au démarrage, dépenses ante-création, ...
- **Investissements non matériels** : fonds de commerce, site internet, licences, ...
- **Investissements matériels** : machines, outils, travaux, ...
- **Investissements financiers** : dépôt de garantie, ...
- **Et surtout** : un premier stock, le besoin en fonds de roulement, une trésorerie de départ, ...

Quand vous avez tout list  : Estimer le prix de chaque besoin en TTC

Le Plan de financement

Qui peuvent être des :

- **Frais d'établissements**

- Frais d'enregistrement
- Honoraires
- Dépôt de marque
- ...

- **Immobilisations incorporelles :**

- Brevet, licences
- Fonds de commerce / droit au bail
- Logiciel
- Création d'un site internet
- Frais de publicité pour le lancement

- **Immobilisations corporelles :**

- Aménagements, travaux
- Matériel, outillage
- Véhicule
- Mobilier

- **Immobilisations financières :**

- Dépôt de garantie
- Cautions du loyer
- Garanties professionnelles

- **Besoin en Fonds de Roulement :**

- Stock initial
- TVA sur immobilisations
- Trésorerie au démarrage

Le Plan de financement

Etape 2 : Identifier les sources de financements

Qui peuvent être :

1. Mes apports : quelle somme puis-je apporter ?

- Mes économies
- Mes biens (exemple : une voiture)

2. Ce qu'on peut me prêter, me donner

- Machines, outils, local
- Argent que mon entourage peut me donner ou me prêter (love money)

3. Ce que je peux emprunter

- Le prêt bancaire (quels sont les postes finançables ? Attention, en général, la banque demande 30% d'apports)
- Les prêt participatifs (prêt d'honneur ou micro-crédit)

Le Plan de financement

A garder en tête :

- **Un prêt doit être remboursé !**
- Les différés de remboursement :
 - Prêt d'honneur : pas de différé
 - Micro-crédit : maximum 3 mois
 - Banque : à négocier. Quelques mois maximum
- Les taux d'intérêt :
 - Prêt d'honneur : Taux zéro
 - Micro-crédit : se renseigner à L'ADIE
 - Banque : se renseigner et comparer

Prenez aussi en compte le montant de remboursement en fonction de la durée de remboursement

Le Plan de financement

Exemple d'un tableau de financement :

Attention : vos ressources doivent être égales à vos besoins

PLAN DE FINANCEMENT	
<i>Besoins</i>	<i>Ressources</i>
INCORPORELS Frais d'établissement Site internet	FONDS PROPRES Apport personnel en numéraire
Fonds de commerce Droit au bail	Apport personnel en nature
CORPORELS Matériel outillage Véhicule Mobilier Travaux	Prêts familiaux, amicaux Apports d'associés
FINANCIERS Caution/dépôt de garantie	QUASI FONDS PROPRES Prêt à taux 0% Subvention
BFR Stocks TVA Trésorerie initiale	FINANCEMENT MOYEN/LONG TERME Prêt bancaire Prêt assimilé
Total	Total

Les techniques de pitch

Un pitch est la présentation de votre projet pour donner envie aux interlocuteurs de vous soutenir dans votre aventure !

Les conseils d'un bon pitch :

- Travaillez le fond **ET** la forme
- Donnez envie en montrant votre motivation dans votre voix et votre posture
- Respirez et posez votre voix
- Préparez vous et entraînez vous
- Concentrez vous sur les informations clés et sur l'objectif du pitch

Les techniques de pitch

Les étapes pour une présentation réussie :

- 1. Identifiez vos interlocuteurs pour s'adapter à leurs attentes**
- 2. Travaillez votre support (pas trop de texte et un peu d'images)**
- 3. Entraînez vous pour ne pas lire votre support**
- 4. Préparez des questions types qu'on pourrait vous poser**
- 5. Ne coupez pas la parole de votre interlocuteur**
- 6. Restez positif et souriant**

Les techniques de pitch

La méthode du Elevator Pitch :

- Genèse et motivation
- Problème
- Solution
- Taille du marché
- Business Model
- Concurrence
- Stratégie
- Equipe (Vous si vous êtes seul)
- Financier
- Statut

Outils et travail en autonomie

Travail en autonomie :

- ESTIMER MES BESOINS
- ESTIMER LES FINANCEMENTS QUE JE PEUX MOBILISER
- JUSTIFIER VOS BESOINS PAR LE PITCH : votre projet, étude de marché, stratégie, votre CA, vos besoins et vos ressources

Outils et travail en autonomie

Exercice :

15 min en individuel :

Tableau de financement : comment financer mon projet

objectif : identifier les besoins et les financements mobilisables et les justifier

10 min / personnes dans des groupes de 4 :

Le présenter devant le groupe en justifiant les besoins de départ et leurs nécessités puis échange avec le groupe



Vous pouvez prendre 5min de pause entre les deux étapes

Restitution

➤ **Questions/réponses**

➤ **Un volontaire pour présenter son tableau :**

1. Comment financer son projet ?
2. En cas d'apports insuffisants, quelles sont ses alternatives ?

Votre passeport

Votre plan de route :

- Évaluer vos ressources
- Et vos besoins de financement
- Compléter le passeport sur le réalisme de la démarche
- La méthodologie
- Les freins du projet

Objectif de
l'atelier

Le plan de
financement et
les financements
mobilisables

Le pitch

Travail en
autonomie

Restitution et
suite du parcours

Bureau Virtuel

Mon Bureau Virtuel est un ensemble de solutions digitales proposées par BGE pour vous aider à réussir dans votre projet entrepreneurial. Via votre espace personnel vous pourrez :



Garder un lien permanent avec votre conseiller-formateur

Avoir une vision claire de l'avancée de votre projet de création ou de développement d'entreprise



Suivre l'acquisition de vos nouvelles compétences au fur et à mesure du parcours



Développer votre réseau en accédant à une communauté de pairs et de partenaires

Disposer d'une bibliothèque de ressources sur mesure, sélectionnées pour répondre à vos questions et accessibles en permanence



Mon Bureau Virtuel est au cœur de la pédagogie de BGE fondée sur un accompagnement personnalisé, qui vous permet d'apprendre par le faire en appliquant immédiatement à votre projet les savoir-faire transmis.



Mon Bureau Virtuel

Passeport

Votre plan de route :

- Regarder les vidéos 5 : <https://www.bge-parif.com/bureau-virtuel>
- Complétez votre passeport :
 - Méthodologie
 - Freins au projet de création
 - Mon plan d'action, les conditions de réussite en cas de poursuite du projet

Pour aller plus loin ?

- **Un parcours d'accompagnement au business plan**



- 10h d'accompagnement individuel sur 5 mois en moyenne
- un accompagnement sur mesure (étude de marché, business model, business plan, choix de la forme juridique...)

- **Renforcez vos compétences entrepreneuriales grâce à des formations**

- Formations BGE : monter son business plan, construire un projet entrepreneurial, formations spécifiques sur la vente, la communication, la gestion ...
- 5 jours pour entreprendre (CCI)
- Je deviens entrepreneur (ADIE)
- Stage de préparation à l'installation (CMA)

- **Tester son activité via une couveuse**

- Statut d'entrepreneur à l'essai pendant 6 mois
- Hébergement juridique, assurance professionnelle, comptabilité, facturation en ligne ...
- Accompagnement individuel
- Ateliers et formations pour apprendre à vendre, communiquer et gérer

MERCI

*Pour toute information concernant nos formations,
Contactez-nous ici :*



formation@bge-parif.com



01 43 55 09 48

<http://www.bge-parif.com/>

