Les prêts bancaires

Lorsque se pose la question du financement de l'entreprise, plusieurs solutions sont à envisager :

- renforcer ses apports personnels (ou **fonds propres**) en utilisant son épargne et celle de ses proches (ce que l'on appelle le "love money"),
- obtenir une subvention (attention, elles sont rares),
- ouvrir son capital à des investisseurs,
- solliciter un financement extra bancaire (microcrédit, **prêt d'honneur**),
- et/ou recourir à l'endettement moyen (2-7ans) ou long terme (7-15 ans).

Les besoins en financement varient naturellement d'un projet à un autre et le créateur doit être en mesure d'opter pour la solution la plus appropriée en fonction de ses besoins.

Pour comprendre la "frilosité" supposée de certains banquiers à l'égard des créateurs d'entreprise, il ne faut pas perdre de vue que la banque délivre des prêts qui reposent sur la collecte d'épargne. Il est donc de son devoir de garantir les intérêts de ses épargnants et de faire en sorte qu'ils retrouvent, à tout moment, la totalité de leurs économies.

Ce qu'il faut savoir
 Que faire en cas de refus ?
 Comment aborder son banquier ?
 Les modalités du prêt bancaire
 Simuler son remboursement de prêt

● Ce qu'il faut savoir

Chaque agence possède ses propres critères pour accorder ou non son concours financier à une nouvelle entreprise.

● L'apport minimum

Bien que les banques affichent des différences sur le mode d'attribution des prêts, des règles communes les rassemblent comme le fait d'imposer généralement au(x) créateur(s) de réunir au minimum 30% des besoins durables de l'entreprise. Ce seuil est variable en fonction du niveau de risque de l'activité. Par exemple une activité de restauration sera considérée moins risquée qu'une activité liée au secteur de la mode.

Une absence de fonds propres sera jugée réhabilitaire par le banquier chargé d'étudier le plan d'affaires de l'entreprise. Dans un tel cas, il peut donc être très utile de solliciter un **prêt d'honneur** auprès d'organismes spécialisés.

● La pratique bancaire

Il est important de la connaître pour maximiser ses chances d'obtenir un prêt. Par exemple :

- la durée du prêt ne peut, sauf exception, être supérieure à la durée d'**amortissement** des biens financés.
- le remboursement annuel de l'emprunt ne doit pas excéder la moitié de la **capacité d'autofinancement** de l'entreprise,
- etc.

● La mise en concurrence des agences

Il n'est pas rare de se voir refuser un prêt par une agence alors qu'une autre l'aurait accepté. Certaines banques (ou banquiers) peuvent avoir une meilleure connaissance que d'autres des marchés visés. Cette donnée aura un impact favorable ou non sur la décision d'octroi du prêt.

Négocier l'obtention d'un prêt relève d'une véritable démarche professionnelle. C'est pourquoi il est recommandé de comparer les différentes offres des banques. Les modalités tels que le taux d'intérêt, la durée de remboursement, la demande de cautionnement... diffèrent d'une banque à une autre. Il est utile de comparer les **TEG** (taux effectif global) des crédits proposés, ils englobent l'ensemble des coûts d'un crédit.

Cette mise en concurrence des agences permet de négocier des meilleures conditions ou des clauses moins restrictives mais surtout d'éviter les déconvenues lors d'un rejet de financement. Les délais d'instruction de prêts peuvent varier de quelques jours à quelques semaines en fonction de la taille de l'agence, du niveau de risque du projet...

Par ailleurs, dans l'hypothèse où le projet est suspendu à l'obtention d'un local et que le prêt est rejeté, le créateur n'aura pas forcément le temps pour faire instruire son dossier par une autre banque, d'où la nécessité de multiplier les demandes de financement auprès des établissements bancaires.

[Contactez les banques qui se positionnent en matière de création d'entreprises](#)

● L'accord de prêt

Quelle que soient la banque et la nature du projet, la décision d'accorder un prêt est toujours motivée par des éléments concrets présents dans le plan d'affaires ou business plan.

Le banquier sera particulièrement attentif à l'état du marché visé, au niveau de chiffre d'affaires prévu, aux bénéfices estimés, etc. Ces éléments traduisent la capacité de l'entreprise à rembourser son emprunt.

Le banquier juge également la capacité du ou des dirigeants à gérer convenablement l'entreprise. Aussi souhaitera-t-il

connaître ses expériences professionnelles, sa formation, ses aptitudes à devenir chef d'entreprise et surtout ses motivations afin de vérifier leur compatibilité avec le projet.

Afin d'éviter tout stress dans l'attente de la décision d'attribution de prêt, il est judicieux de demander, lors du premier entretien, avec le banquier quel sera le délai d'instruction du dossier. Selon les montants sollicités, il est fort probable que le dossier soit étudié dans une délégation départementale ou régionale : cela augmente le temps d'attente. Il est alors inutile d'appeler le banquier tous les jours !

● Que faire en cas de refus ?

Le refus ne doit pas être considéré comme un élément négatif, il doit servir de piste de réflexion pour procéder aux ajustements qui s'imposent. Le refus d'une banque doit être motivé et argumenté. Le créateur est en droit de demander un certificat de refus. Ce certificat sera nécessaire notamment dans le cas d'une opération (rachat de fonds de commerce par exemple) conditionnée à l'obtention d'un prêt.

Nouveau ! Le dispositif de médiation du crédit s'ouvre aux créateurs et repreneurs d'entreprises.

Des tiers de confiance sont désormais à la disposition des porteurs de projet qui rencontrent des difficultés de financement par les banques.

Leurs missions : accueillir dans chaque département les créateurs et les repreneurs d'entreprises, étudier leur projet et identifier avec eux les solutions de financement les plus adaptées, les aider à constituer le cas échéant leur dossier de médiation et fournir un avis qualifié sur le projet développé.

Tout porteur de projet confronté à des difficultés de financement peut désormais obtenir, sur simple appel téléphonique au 0 810 00 12 10, les informations nécessaires et les coordonnées dans son département des Tiers de confiance de la Médiation pour la création et la reprise d'entreprise.

En savoir plus : www.mediateurducredit.fr

● Comment aborder son banquier ?

Un banquier est un professionnel de la Finance qui souhaitera être confronté à un autre professionnel.

Les 5 règles d'or :

- avoir confiance en soi et en son projet,
- proposer une accroche alléchante qui incite le banquier à vouloir en connaître davantage sur le projet,
- énoncer son projet de manière la plus compréhensible possible,
- justifier chaque point par des arguments détaillés,
- solliciter un financement "réaliste" tenant compte de la pratique bancaire.

Tous les éléments recueillis lors de la phase d'élaboration du projet doivent conférer à ce dernier une dimension professionnelle et faire en sorte qu'il s'inscrive dans une démarche économique.

● Les modalités du prêt bancaire

Les prêts bancaires octroyés dans le cadre de la création d'une entreprise s'étendent sur une durée comprise entre 2 et 7 ans. Dans le cas d'acquisitions immobilières (terrain, usines, immeubles...), le prêt peut s'étaler sur 12 ou 15 ans.

● Les différentes catégories de prêts

On distingue quatre grandes catégories de prêts qui peuvent être actionnés selon les besoins de l'entreprise :

- ▶ Le prêt bancaire à moyen ou long terme : il finance en priorité les nouvelles acquisitions mobilières de l'entreprise.
 - ▶ Le **crédit bail** (ou leasing) : il finance l'achat d'un bien mobilier ou immobilier. Le bien ainsi financé est la propriété de l'établissement de crédit jusqu'à son rachat par l'entreprise. Si le banquier est réticent à financer le projet (car le montant du prêt s'avère légèrement trop élevé), il est judicieux de mixer un prêt bancaire avec un financement en crédit bail.
 - ▶ La location longue durée : il consiste comme son nom l'indique à louer un bien, mais - à l'inverse du crédit bail - elle n'est pas assortie d'une option d'achat.
 - ▶ Le **crédit à court terme** : il vise à financer le cycle d'exploitation de l'entreprise. Ce mode de financement s'adresse uniquement aux entreprises déjà créées et affichant des garanties de solvabilité certaines. Il s'avère très utile notamment pour raccourcir les délais de paiement client. En effet, pour assurer sa situation financière, l'entreprise peut opter pour différentes solutions qui consistent généralement à se faire payer par des organismes tiers (banques, sociétés d'affacturage) ses factures de vente en attente. Les procédés les plus couramment utilisés par les entreprises sont l'**escompte**, l'**affacturage**, la **cession Dailly**.
- Attention, ces crédits financeront rarement plus de 50% du **besoin en fonds de roulement** (BFR).

● Que financent-ils ?

Bien qu'il soit difficile de généraliser sur les pratiques des banques, on peut néanmoins noter qu'elles privilégient le financement des biens durables (véhicule, matériel informatique, machines-outils...).

En d'autres termes, le financement de l'activité en elle-même (appelée "**besoin en fonds de roulement**") trouve rarement de financement bancaire au moment de la création.

Si l'activité envisagée requiert l'achat de stock, il sera nécessaire de puiser dans ses ressources propres pour le financer.

Pour pallier au manque de ressources propres des créateurs d'entreprise, OSEO a développé le **PCE** (prêt à la création d'entreprise) dont la fonction première est de financer la trésorerie.

● Les cautions personnelles : à quoi servent-elles ?

Lorsqu'elle octroie un prêt, la banque souhaite se protéger face aux défaillances des entreprises.

De ce fait, elle impose au créateur de fournir des [garanties](#) afin de s'assurer de "rentrer dans son argent". En effet en cas de dépôt de bilan, ce sont les administrations et non la banque qui se font rembourser prioritairement.

Sur l'acquisition de biens mobiliers, la banque recourt généralement au [nantissement](#) pour couvrir ses risques de pertes. Néanmoins, ces nantissements (fonds de commerce, matériel et outillage, véhicule) ne suffisent généralement pas à couvrir l'intégralité du risque. Aussi est-il également demandé au porteur de projet une caution personnelle. Celle-ci est basée sur la déclaration patrimoniale du garant (l'entrepreneur lui-même ou un tiers) en fonction de la somme empruntée.

En accordant sa caution professionnelle, le chef d'entreprise prend le risque de perdre ses biens, c'est pourquoi des [structures de cautionnement](#) publiques ou privées (OSEO, France Active, SIAGI...) ont la possibilité (sur demande) d'apporter leurs concours afin de faciliter l'obtention du prêt.

● **Ce qu'il faut éviter**

▶ Minimiser la somme qu'il est nécessaire d'emprunter peut être préjudiciable à la bonne marche financière de l'entreprise. Si celle-ci est rapidement confrontée à un problème de trésorerie (qui se traduit par un découvert), le banquier se montrera hésitant à accorder un nouveau financement, voire une autorisation de découvert.

▶ Ne pas recourir à l'emprunt en pensant que ses ressources propres seront suffisantes au bon démarrage de l'entreprise : il est toujours préférable de conserver au moins 20% des besoins de l'entreprise en apports personnels au cas où l'entreprise serait confrontée à des problèmes de trésorerie dans les premiers mois de son existence.

● **Simuler son remboursement de prêt**

[Le simulateur](#) : idéal pour calculer le montant des échéances en fonction des différents paramètres du prêt.

Mai 2009

© Agence Pour la Création d'Entreprises (APCE)