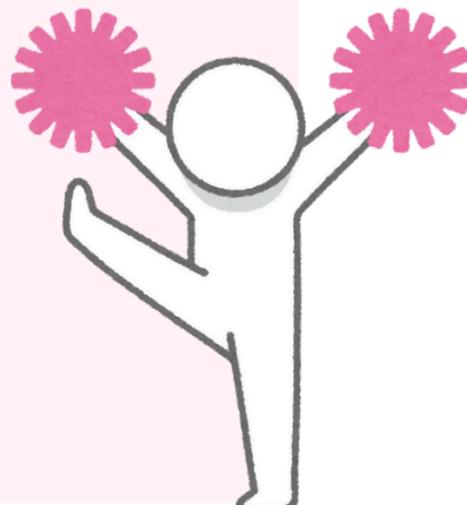




TOP 5

PREJUGES

financements



FINANCER

sa création & reprise d'activité,
que mobiliser exactement ?



Obtenir un financement pour lancer son activité n'est pas toujours facile !

Alors, cassez vos préjugés et faites le plein d'infos pratiques pour obtenir les financements en adéquation avec vos besoins !



PREJUGE #1



Les banquiers ne prennent aucun risque... (ou presque) !



FAUX

La banque prend toujours sa part de risque, aux côtés souvent d'une **société de cautionnement** (bpifrance, france active, siagi...) et du porteur de projet sous forme d'un apport et/ou de caution

— “ —

Le conseil de l'expert ?

Plusieurs garanties peuvent être mobilisées pour répartir les risques.

>> Pensez à en échanger avec votre banque !

— ” —

PREJUGE

#2

“ Il faut 30% d'apports personnels minimum pour obtenir un financement bancaire.

FAUX

L'apport personnel est en fonction de la typologie du projet (création/ reprise).

Le prêt d'honneur ou une caution perso pourra rassurer la banque, notamment en cas d'apports un peu justes.

— “ —

Le conseil de l'expert ?

Vérifier votre éligibilité aux prêts d'honneur.

Ces prêts à taux zéro viennent renforcer la trésorerie & les apports au démarrage d'activité.

— ” —





VRAI

Si le plus connu est **le prêt amortissable**, **le crédit bail** pour le matériel et la **location longue durée (LLD)** pour les véhicules sont **des solutions alternatives à envisager**.

Elles sont appréciées car elles permettent de partager le risque entre les banques et leurs filiales de leasing.

PREJUGE #3

“

Il existe différents types de prêts chez les professionnels.



FAUX

L'affacturage, l'escompte, la cession Dailly **sont des solutions** pour mobiliser le poste client des entreprises.

Ces solutions permettent de récupérer de la trésorerie en cédant ses factures clients.

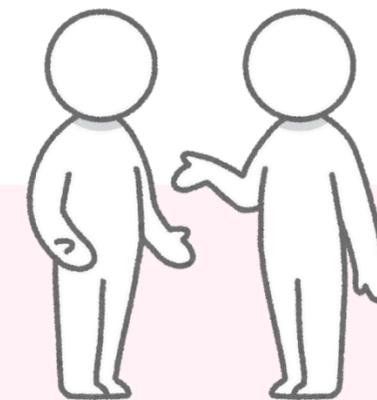
PREJUGE

#4

“ Il n'existe que le découvert pour financer mes décalages de trésorerie ! ”



PREJUGE #5



FAUX

“

Je suis à France Travail,
je n'obtiens jamais de prêt...

— ” —

Le conseil de l'expert ?

Il est important de présenter un projet d'activité mûrement réfléchi et cohérent. **Faites-vous accompagner par des professionnels** de l'entrepreneuriat et de l'entreprise...

— ” —

L'analyse d'un dossier professionnel porte notamment sur **l'adéquation homme/projet**, c'est-à-dire l'expérience & la connaissance du porteur de projet et l'activité dans laquelle il se lance.

Et en cas de maintien des droits, c'est un vrai plus ! Puisque cela peut limiter le prélèvement de "salaire" du dirigeant, ce qui favorise la trésorerie au démarrage.

MERCI A NOTRE PARTENAIRE EXPERT

Pierre PRAS
CAISSE D'ÉPARGNE
Rhône Alpes

