

Étude d'un dossier de financement : Analyse et garanties associés



Votre diplôme maintenant obtenu, félicitations... vous voilà lancés dans la construction ou dans la concrétisation de votre projet professionnel, ce qui impliquera généralement une recherche de financement.



UN DIPLÔME + UN PROJET = UN CRÉDIT

Pour un expert-comptable, c'est une formule gagnante...encore faut-il convaincre son banquier, connaître ses critères d'appréciation afin de donner toutes les chances à votre projet d'être financé et d'obtenir les moyens financiers de se lancer dans l'aventure libérale : qu'il s'agisse d'achat de clientèle, création ou intégration dans un cabinet par un achat de titres, acquisition de locaux professionnels, avec bien souvent des investissements novateurs, stratégiques ...qui engagent l'avenir.

UNE RENCONTRE ...

...pour expliquer à son banquier votre projet, votre rêve de chef d'entreprise et lui raconter comment vous animerez votre future organisation.

Présentez-lui votre dossier en mettant bien en valeur ses atouts, sans négliger les faiblesses que vous aurez identifiées et qui pourront être aussi des axes d'amélioration : vous échangerons ensemble, cet entretien sera l'occasion de lui transmettre votre motivation et votre enthousiasme !

L'objectif est de vous délivrer une décision sur votre demande de crédit en ayant bien cerné toutes les composantes de votre projet.

LES POINTS ÉTUDIÉS

Les échanges, confortés par un certain nombre de documents à fournir, vont permettre l'analyse de votre dossier sous 3 angles :

⇒ VOUS - le(s) acteurs du projet

Votre expérience, vos compétences, vos formations complémen-

taires et en quoi ce parcours vous sera utile pour réussir votre projet professionnel.

Votre réseau relationnel (associations, organisations professionnelles...), votre implication dans le tissu local le cas échéant, qui peuvent être déterminants dans votre réussite.

Votre future organisation : l'entité juridique qui emprunte : la forme juridique, la détention du capital, les associés et leur profil.

Votre (vos) situation(s) personnelle(s) (familiale, revenus du conjoint, autres revenus, patrimoine, endettement, train de vie).

⇒ VOTRE CABINET - création, achat de clientèle, intégration dans un groupe...

Ce que vous devez nous indiquer :

- » Votre stratégie, vos objectifs, les moyens mis en œuvre, votre positionnement, votre organisation future.
- » En cas de création ex nihilo, comment votre clientèle va se constituer, le rythme de progression, la nature des missions envisagées, les spécificités.
- » En cas de reprise de clientèle ou d'achat de titres : la typologie des clients, la nature des missions, le poids des plus gros clients dans le CA total, les prescripteurs éventuels.
- » Le personnel : organisation actuelle et future, embauches envisagées, départ en retraite...
- » Les locaux : bail en cours, rachat/transfert envisagé, travaux...
- » L'équipement et l'organisation du cabinet : le parc informatique, le degré de digitalisation, les moyens à développer (formation, investissements), les procédures : refonte ou mise en place.

Ce qu' Interfimo apprécie :

- » Une vision exhaustive de votre futur cabinet.
- » Des axes de développement ou de transformation identifiés.

⇒ VOS CHIFFRES - l'analyse du financier

Ce que vous devez nous indiquer :

- » Votre plan de financement : dépenses principales et annexes : il s'agit de ne rien oublier !
- » Vos ressources (apport personnel, prêt familial, donation, crédit-vendeur) mettant en évidence votre besoin de crédit.
- » La comptabilité de la structure acquise ou intégrée.
- » Les prévisionnels (structure d'exploitation & holding), mettant en évidence la capacité de la structure qui emprunte à faire face au crédit sollicité.
- » La rémunération des associés.

Ce qu'Interfimo apprécie :

- » Un prévisionnel cohérent et explicite (progression d'activité, baisse des charges).
- » Un prévisionnel laissant apparaître une marge de sécurité en cas d'aléas (à apprécier au cas par cas).

En résumé, l'analyse de ces trois domaines est incontournable pour bien cerner toutes les composantes de votre projet, et constitue un équilibre essentiel pour emporter notre adhésion, vous délivrer un accord de crédit.

MODALITÉS DES CRÉDITS ET GARANTIES

Bon à savoir : avant tout, Interfimo prendra la décision de financer votre projet parce que les éléments présentés ont été convaincants. La garantie, en couverture de cet emprunt, est liée tout simplement à notre engagement de vous faire confiance. Nous nous attachons avant tout à votre histoire, à votre projet et à vos valeurs.

Les garanties : seront décidées au cas par cas selon la typologie du projet, le montant du crédit, sa durée. Notre expérience, notre connaissance du fonctionnement de votre profession nous permettent de mesurer, d'ajuster au mieux le type de garantie. Il s'agirait, par exemple, de la caution des associés si une société emprunte, du nantissement des titres en cas d'intégration dans un cabinet ou d'une hypothèque sur l'immobilier en cas d'achat du local.

L'assurance : elle n'entre pas dans la catégorie des garanties à proprement parler mais elle renforcera votre protection, celle de votre famille et celle de votre entreprise. Interfimo est témoin de situations vécues par les professionnels libéraux : nos contrats sont le fruit de cette expérience et d'une sensibilité particulière aux aspects patrimoniaux de l'exercice libéral.

Les modalités d'emprunt : La durée des prêts pour financer de l'incorporel est généralement de 7 ans : cette durée nous permet d'avoir quelques flexibilités pour rééchelonner en cas de difficultés.

En cas d'achat du local, la durée du prêt peut aller jusqu'à 15 ans (voire 20 ans).

PARLONS VRAI, PARLONS CASH

L'apport personnel est-il obligatoire ?

L'apport personnel n'est pas demandé systématiquement, mais il peut être nécessaire pour limiter la charge de l'emprunt ; il a aussi la vertu aux yeux du banquier de concrétiser l'engagement personnel de l'entrepreneur dans la réussite de son projet. Le montant de l'apport est très variable selon les projets et est aussi calibré selon le montant du crédit ; il couvre en principe les frais d'acquisition et une partie du besoin en fonds de roulement.

Peut-on emprunter sans s'assurer ?

La nécessité d'une assurance est fonction du risque de non remboursement en cas de décès ou d'incapacité temporaire du professionnel libéral. C'est une évidence lorsque le cabinet comporte quelques associés ; c'est à étudier cas par cas dans les grandes entreprises libérales.

Si je me porte caution, quelles sont les conséquences ?

La caution s'engage à payer à la place de l'emprunteur défaillant, sur l'ensemble de ses revenus et de son patrimoine ; elle est limitée en montant et en durée.

Mémo des pièces à préparer

Vous concernant personnellement :

- ⇒ « Fiche de renseignements confidentiels » fournie par Interfimo
- ⇒ Photocopie d'une pièce d'identité officielle des associés valide
- ⇒ Dernier avertissement d'impôts sur le revenu
- ⇒ Curriculum vitae/cursus
- ⇒ Attestation d'inscription au tableau de l'ordre ou copie de la carte professionnelle
- ⇒ 3 derniers relevés de compte bancaire personnels
- ⇒ Justificatif apport personnel le cas échéant
- ⇒ Document(s) comptable(s) du cédant et/ou emprunteur (a minima dernier exercice)

Concernant le projet :

- ⇒ « Demande de financement » fournie par Interfimo
- ⇒ Liasse fiscale de gestion détaillée
- ⇒ Prévisionnel d'activité, Business Plan
- ⇒ Protocole ou compromis d'acquisition (clientèle, titres, locaux...)
- ⇒ Photocopie du bail (le cas échéant)
- ⇒ Statuts à jour (ou projet) de la personne morale qui portera l'emprunt Extrait Kbis de - 3 mois (sauf société en cours de constitution)

(* Ces pièces sont essentielles mais non exhaustives et peuvent être complétées en fonction de la spécificité du projet.