
Les clefs de réussite d'un projet : Les 10 règles pour convaincre son banquier

Presenté par

Marouane OUEDERNI

Directeur des Etudes & Evaluation

BFPME

Octobre 2008

Préambule

En général :

- ❖ Pour les banquiers, la création d'entreprises par de nouveaux promoteurs demeure le segment le plus risqué du financement.
- ❖ Le promoteur a intérêt de présenter un dossier et un argumentaire solides pour convaincre son banquier :
 - ✓ Adéquation Promoteur/Projet
 - ✓ Un projet viable et rentable

Sommaire

1. l'idée de projet doit être pertinente
2. le promoteur et l'équipe
3. Un projet réaliste et viable
4. le produit/marché
5. les moyens commerciaux
6. les moyens de production
7. le dossier financier
8. Se comporter en professionnel
9. la communication et la transparence
10. Etre crédible

1- l'idée de projet doit être pertinente

- ❖ Le projet répond-il à un réel besoin ?
- ❖ Le marché visé est-il très concurrentiel ?
- ❖ S'agit-il d'un projet innovant ?
- ❖ Quels sont les avantages compétitifs ?

2- le promoteur et l'équipe

- ❖ Adéquation promoteur/projet (formation, expérience, connaissance du secteur d'activité et de ses acteurs, ...)
- ❖ Le promoteur doit faire preuve d'une bonne maîtrise des différents aspects de son projet
- ❖ Personnalité : bonnes capacités managériales et d'organisation, persévérance, capacité de travail, ...
- ❖ forte motivation

3- Un projet réaliste et viable

- ✓ Nature du projet
- ✓ Historique et genèse de ce projet (origine de l'idée, motivations, ...)
- ✓ Quelle taille souhaiteriez-vous donner à votre entreprise ?
(s'assurer de la cohérence projet/stratégie/marché/caractéristiques de l'entreprise)
- ✓ Vos hypothèses sont-elles fiables et réalistes ?
- ✓ A quel stade en êtes- vous ? (ce qui est réalisé, ce qui reste à réaliser, date de démarrage, planning de réalisation...)

4- le produit/marché

- Le produit ou le service ? (description précise)
- Marché visé ? (local, régional, national, international)
- Clientèle visée ?
- Caractéristiques de la demande ? (volume, évolution, ...)
- Caractéristiques de l'offre ?
- Positionnement par rapport à la concurrence ?
- Prix du produit ou du service proposé ?

5 – les moyens commerciaux

- Politique de produit (“le plus”, un ou plusieurs produits, une ou plusieurs gammes, ...)
- Politique de prix (situation par rapport à la concurrence)
- Politique de distribution (canaux de distribution, vos contacts, force de vente, ...)
- Politique de communication (promotion ou publicité, budget prévu,...)
- Autres éléments : clients déjà identifiés, contacts avancés, un partenaire commercial important, ...

6 – les moyens de production

- ❖ Moyens immobiliers : terrains, locaux
- ❖ Equipements de production : dimensionnement adéquat / capacité envisagée, choix techniques justifiés
- ❖ Les moyens humains : bien définir les besoins en nombre et en qualifications
- ❖ Approvisionnement : disponibilité, fournisseurs potentiels, prix, ...
- ❖ Sous-traitance ?

7 – le dossier financier

- Exploitation et trésorerie prévisionnelles (hypothèses fiables et réalistes)
- BFR
- Plan de financement
- Rentabilité

8 – Se comporter en professionnel

- ✓ Présenter un dossier d'une excellente qualité : fond et forme
- ✓ S'entourer des compétences qu'on ne maîtrise pas bien
- ✓ Se faire accompagner dans ses démarches
- ✓ Bien préparer chaque entretien (surtout le premier)

9 – la communication et la transparence

- ✓ Présenter un dossier concis et percutant.
- ✓ Privilégier le bon sens, le réalisme et la clarté de la présentation
- ✓ Etablir des relations de confiance et de transparence

10 - Etre crédible

- ❖ Ne jamais tenter de tromper son banquier : c'est le moyen le plus sûr de ne pas aboutir
- ❖ Tenir un argumentaire convaincant et clair
- ❖ Accorder une attention particulière à la posture et à la tenue vestimentaire.
- ❖ Etre ponctuel

MERCI