

Prêt bancaire : comment constituer un bon dossier ?

Vous êtes entrepreneur·e ? Maddyness vous a concocté un kit pour créer, faire grandir et même vendre votre startup. Du recrutement au financement de votre innovation, vous retrouverez les astuces pour vous sortir de ce labyrinthe qu'est l'entrepreneuriat. Dans cette fiche : quelques conseils pour constituer un bon dossier de prêt bancaire.

Temps de lecture : minute

31 août 2020

Too long; didn't read : ce qu'il faut retenir

- Mettez en avant les personnes et les organisations qui vous accompagnent.
- Mettez sur l'humain ! L'expérience des fondatrices et fondateurs, ainsi que celle des collaboratrices et collaborateurs est votre plus grand atout.
- Apprenez à caractériser votre innovation et à la positionner sur le marché.
- Ciblez la concurrence, expliquez comment vous comptez gagner de l'argent et quel sera votre processus de production/distribution.

Faites valoir votre accompagnement par l'écosystème

Une startup n'ayant par définition pas encore réellement fait ses preuves,

il est indispensable pour une banque de pouvoir s'appuyer sur l'écosystème pour analyser le potentiel de la structure qui demande un prêt. Les personnes et les organisations qui entourent l'entrepreneure ou l'entrepreneur représentent une mine d'or d'informations pour un conseiller en quête de validations. Incubation, accélération, POC, soutien de spécialistes, love money, etc. Chaque initiative ancrée dans l'écosystème et démontrant la faisabilité du projet sera ainsi passée au peigne fin.

> Mettez en avant les personnes et les organisations qui vous accompagnent.



À lire aussi

Love money : comment faire ?

Montrez l'équilibre et la complémentarité de votre équipe

Pour montrer la solidité de votre projet, vous devrez obligatoirement

passer par la case " présentation de l'équipe ". L'implication, le parcours, l'expérience et la complémentarité des fondatrices et fondateurs sont des atouts fondamentaux à toute création d'entreprises, que ce soit pour la banque ou pour tout autre acteur qui souhaite vous accompagner dans l'aventure.

Les collaboratrices et collaborateurs qui forment l'équipe sont également un critère essentiel pour évaluer la valeur d'une entreprise. Ce sont elles et eux qui permettent de préjuger de la capacité de l'entrepreneuse ou de l'entrepreneur à mener à bien ses projets. L'exemple du domaine scientifique est évident : avoir un chercheur renommé dans un domaine ou quelqu'un qui a déjà fait ses preuves lors d'une expérience précédente, est un élément très tangible pour une banque. Cette règle s'applique à tous les secteurs d'activité. Retenez que l'élément le plus important reste l'expérience.

Il faut donc miser avant tout sur l'humain. À ce stade, les banques n'investissent pas vraiment sur votre projet, mais sur vous. Alors, n'hésitez pas : parlez de vous !

> Misez sur l'humain ! L'expérience des fondatrices et fondateurs, ainsi que celles des collaboratrices et collaborateurs est votre plus grand atout.



À lire aussi

La vraie valeur d'une startup, c'est la passion de ses collaborateurs !

Valorisez et qualifiez votre innovation et sa valeur compétitive

Pour toute banque, il est important de pouvoir caractériser votre innovation et la positionner sur le marché cible afin d'anticiper les efforts financiers à soutenir (marketing, communication, recrutement etc.). Dans l'idéal, prévoyez une matrice " avant/après " qui permettra d'évaluer la proposition de valeur de votre innovation. En résumé : qu'est-ce que votre concept va changer dans la vie de sa potentielle clientèle et de ses users ?

Évidemment, plus votre prototype est avancé et plus votre entreprise suscite l'intérêt des banques. L'effet " démo " ou mise en situation est fondamental pour convaincre. Il peut s'agir de produit IoT (Internet des objets, ndlr), de solutions logicielles, d'applications ou même de services. Quoi qu'il en soit, votre offre doit être la plus aboutie possible.

> Apprenez à caractériser votre innovation et à la positionner sur le marché.

Exposez les conditions économiques et commerciales de votre projet

Cette partie du dossier est stratégique. Soignez votre présentation du modèle de revenus (récurrents ou non, immédiats ou non...) et n'hésitez pas, comme expliqué plus haut, à mettre en avant tout test effectué afin de tester votre produit ou service sur le marché.

Les banques sont très sensibles au potentiel du marché. N'hésitez pas à le démontrer avec des chiffres à l'échelle internationale et à illustrer votre offre par l'évolution des usages (qu'elle s'adresse aux consommatrices et consommateurs ou aux entreprises). Il faut également parler de la concurrence. Évaluer la valeur d'une entreprise en fonction des sociétés concurrentes est une technique couramment utilisée par les financiers. Ils se basent sur certains indicateurs comme le chiffre d'affaires ou la rentabilité. Prouvez que vous êtes plus agiles et plus innovants que les acteurs de votre secteur vous aidera grandement à obtenir un prêt.

Vous devez également schématiser vos moyens de production et de distribution. Connaître les différents acteurs de la chaîne de valeur est en effet indispensable pour le banquier. Cela lui permettra de mieux saisir votre dépendance vis-à-vis des fournisseurs et de valider avec vous le

plan de développement.

> Expliquez comment vous comptez parvenir à réaliser votre projet.

Quelle est la concurrence, comment allez-vous gagner de l'argent et quel sera le processus de production/distribution ?



À lire aussi

Comment construire un (bon) business plan ?

Faites le bilan de vos ressources financières et finalisez votre plan d'investissement

Aucun banquier ne fera l'impasse sur cette question. Il est primordial de prévoir une présentation claire et efficace de votre situation de trésorerie à date, votre haut de bilan ou encore votre niveau d'endettement.

L'analyse des prévisions est l'un des points clés d'un dossier, et ce notamment parce que la banque ne dispose d'aucun historique sur lequel s'appuyer, du fait de la jeunesse du business model d'une startup.

Il faudra également détailler les modalités de votre plan de financement. Le banquier à qui vous ferez face lors de votre entretien souhaitera avoir une vue globale et un minimum détaillée concernant ce plan. Il vous faudra lui présenter un document clair résumant dans un premier temps vos besoins financiers en trésorerie, vos ressources (levée de fonds, investissement personnel, etc.) et une estimation de votre besoin de financement.

> L'argent est le nerf de la guerre. Présentez clairement la situation de votre trésorerie et votre plan de financement.

Article écrit par Maddyness