

Vous vous installez, une étape fondamentale

Votre conseiller étudie avec vous votre projet et vous propose les services et financements adaptés à vos besoins.

Bénéficiez de notre expertise tout au long de votre activité

■ Votre banque au quotidien :

- un Compte service professionnel,
- un dépôt rapide des recettes,
- une gamme de placements adaptés,
- une consultation et une gestion de vos comptes par internet,
- des moyens de paiement adaptés à votre activité,
- des solutions d'encaissement pour répondre aux besoins de vos clients,
- un service après-vente à votre disposition.

■ Vos financements :

- pour votre cycle d'exploitation (escompte, affacturage, etc..)
- pour vos investissements (prêts à taux fixe, variable, crédit-bail, location financière, etc..).

Au-delà de l'installation, votre Conseiller est à vos côtés aux moments clés du développement de votre activité et vous pourrez notamment bénéficier :

- de rendez-vous de suivi d'activité (évolution, investissement, placement, assurances, projet de développement, transmission, etc.),
- d'un diagnostic patrimonial.

Sécurisez votre activité

A travers une large gamme de produits et services, le Crédit agricole Centre Loire vous offre la possibilité :

- de vous assurer professionnellement et fiscalement,
- d'assurer vos biens et matériels,
- d'optimiser votre protection sociale,
- de protéger vos collaborateurs et votre famille,
- de vous constituer une épargne de précaution.

Ces éléments sont indispensables au bon développement de votre entreprise.

Préparez l'avenir

Avec le Crédit agricole Centre Loire, premier banquier des entrepreneurs, vous avez la possibilité d'envisager l'avenir en toute sérénité avec des solutions bancaires et d'assurances pour :

- profiter pleinement des nouvelles mesures en optant pour la « retraite verte »,
- constituer à votre rythme un complément de revenus,
- vous doter de produits d'optimisation fiscale,
- bénéficier de l'épargne salariale pour vous et vos salariés,
- préparer la transmission de votre entreprise pour récolter les fruits de votre travail.

Le guide de la création



Etudiez votre projet

Acteur et partenaire du développement local, le Crédit agricole Centre Loire, premier banquier des Entrepreneurs, accompagne chaque année de très nombreux créateurs et repreneurs d'entreprises.

Vous voulez créer votre entreprise ou reprendre une activité existante, sachez que la bonne préparation de votre projet est un des éléments clés de sa réussite.

■ Mieux se connaître pour construire durablement

Chaque année, plusieurs milliers d'entreprises sont créées ou reprises dans notre région.

Une majorité de créateurs ou repreneurs avancent avec, comme moteur de leurs projets, l'envie d'indépendance, de créer une activité en phase avec leur aspiration.

Et vous, quel est l'origine de votre projet ?

■ Mobilisez vos compétences professionnelles

Lancez-vous dans un domaine que vous connaissez, sur un marché que vous maîtrisez.

Mais cela ne suffit pas ! L'expérience et la connaissance d'un secteur d'activité doivent être renforcées par un esprit d'entreprise qui vous permet de prendre les bonnes décisions et d'anticiper le développement de votre entreprise.

Il est utile d'effectuer un bilan de compétences pour connaître vos points forts et vos points faibles. Votre profil de chef d'entreprise et votre capacité à innover peuvent se révéler d'une importance capitale.

■ Pensez à votre projet de vie

S'installer, c'est rechercher l'autonomie, la liberté, exercer une activité qu'on aime et qui permet de gagner sa vie.

En quelques mots, créer son entreprise, c'est réussir à concilier ses impératifs professionnels et son épanouissement personnel.

Construisez votre projet

Il existe des étapes incontournables pour passer de votre idée à un projet réalisable et viable.

■ Faites une étude de marché

Une étude commerciale vous permettra de confirmer vos choix, d'évaluer votre chiffre d'affaires prévisionnel et les moyens commerciaux, techniques et humains nécessaires.

Cette étude de marché vous aidera aussi à définir avec précision quelles seront les attentes de votre clientèle et à vous positionner face à la concurrence. Elle doit pour cela définir les besoins de la clientèle visée, les atouts de vos produits par rapport aux concurrents, la méthode la plus appropriée de distribution et de communication.

Tous ces éléments recueillis et confortés par une étude « terrain » permettent d'évaluer le réalisme du chiffre d'affaires prévisionnel.

Vous pouvez réaliser une étude de marché avec des moyens simples et peu coûteux : sondez directement votre cible, étudiez vos concurrents, évaluez leurs atouts et leurs faiblesses.

■ Analysez la faisabilité financière de votre projet

Il faut vous poser toutes les questions relatives à vos besoins et à vos ressources.

- De quelles ressources financières disposez-vous ?
- Vos prévisions financières sont-elles équilibrées ?
- Compte tenu de votre apport, quelles sont les ressources financières nécessaires à votre projet ?
- Quelles garanties comptez-vous proposer pour obtenir les prêts que vous allez demander ?
- Votre fonds de roulement prévisionnel est-il suffisant pour le lancement de votre activité ?

Vous devrez :

- Déterminer les investissements nécessaires.
- Recenser les capitaux à disposition (apports personnels, subventions, prêts d'honneur, recours à vos proches, à des associés).
- Établir un compte d'exploitation prévisionnel afin de déterminer si votre chiffre d'affaires sera suffisant pour couvrir les charges inhérentes à votre activité et générer un bénéfice.
- Mais n'oubliez pas de toujours garder en tête les engagements que vous devez respecter : une nouvelle entreprise a de meilleures chances de succès si elle bénéficie de fonds propres appropriés.

■ Préparez votre dossier de financement

Passé le stade de la réflexion sur vos compétences, vos atouts, votre environnement et la viabilité de votre projet, il vous reste à donner vie à votre entreprise. Un certain nombre de démarches sont nécessaires.

Rassemblez tous les éléments indispensables à votre demande de financement.

Un dossier complet et argumenté valorisera votre projet : montrer votre professionnalisme facilite vos contacts avec votre banque et les organismes susceptibles de vous aider (aides prévues par les pouvoirs publics, associations, intervention de sociétés de cautionnement mutuel).

Votre dossier doit présenter :

- Un résumé synthétique de votre projet, votre CV, l'origine de votre projet, votre régime matrimonial, le détail de votre patrimoine.
- L'étude de marché, l'état de la concurrence, la cible de clientèle visée, le positionnement et la description des produits ou services proposés.
- Vos objectifs, les moyens matériels et humains dont vous avez besoin, vos choix stratégiques.
- Les aspects financiers, compte de résultat prévisionnel, calcul de vos besoins en fonds de roulement, plan de financement, plan de trésorerie prévisionnel.
- L'objet de la demande de prêt, le montant demandé et les garanties proposées.

Choisissez le cadre juridique le mieux adapté à votre situation.

Vous pouvez, en fonction de votre situation familiale, patrimoniale et de la nature de votre projet :

- Opter pour le statut d'Entrepreneur individuel.
- Fonder une société : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL), Société Anonyme à Responsabilité Limitée (SARL), Société Anonyme (SA), Société par Actions simplifiée (SAS), etc...

Un recours à un professionnel du conseil juridique vous permettra de déterminer votre choix.