



La vue du banquier

Mon projet de création d'entreprise 

Jean-Luc BERMES

21 janvier 2017

 BANQUE ET CAISSE D'EPARGNE DE L'ETAT, LUXEMBOURG

BCEE at a Glance



- Established in **1856** as the first financial institution in Luxembourg
- **Independent** public institution
- Unique and stable shareholder: the **Luxembourg State** (100%)
 - All administrative acts and arrangements necessary or useful to the banks object come within the responsibility of the **Executive Committee**:

President:	Mrs Françoise THOMA	Chief Executive Officer
Members:	Mr Michel BIREL	Deputy Chief Executive Officer
	Mr Guy ROSSELJONG	Executive Vice President
	Mr Aly KOHLL	Executive Vice President
- **THE** Luxembourg Bank «par excellence» and also a **full service bank**, recognized throughout the world for its **results** and its **reliability**
- **Best rated** Luxembourg based financial institution and one of the most highly rated financial institutions in the world
 - **Aa2** Rating by Moody's
 - **AA+** Rating by Standard & Poor's
- Staff: 1.783 (average)

 BANQUE ET CAISSE D'EPARGNE DE L'ETAT, LUXEMBOURG

2

Strong position in Luxembourg market



- Mission to contribute to Luxembourg's economic and social development and to promote savings in all its forms
- Luxembourg based decision taking (Stability in the strategy and continuity of the provided services)
- Market leader in Luxembourg with important market shares in all activities, notably in mortgage and consumer finance as well as in deposits
- Largest domestic branch network (72 branches, 112 ATMs)
- BCEE plays an important role in the Corporate Banking sector (Corporates, Industry, SME, Real Estate,...) and is market leader in public finance
- Participation in different Luxembourg key companies, financial institutions and development funds
- Own line of investment funds



BCEE Ratings & Awards



- Financial rating

Notation	Moody's	Standard & Poor's
Long Term	Aa2	AA+
Short Term	P-1	A-1+

- «Best Bank Award – Luxembourg» (Global Finance 2016)
- «Top 10 of the World's Safest Banks 2015» (Global Finance)



La vue du banquier

Comment préparer un dossier de financement?

- Rédiger un plan d'affaires
 - Un curriculum professionnel (qui êtes vous?)
 - Etat civil
 - Adresse
 - Formations, Diplômes
 - Expériences professionnelles
 - Compétences personnelles
 - Fortune (mobilière / immobilière)
 - Revenues actuelle
 - Dettes – charges mensuelles
 - Pourquoi?
 - Obligation du banquier de connaître son client potentiel - KYC (know your customer)
 - Caractère intuitu personae d'un dossier de financement
 - Les compétences des associés / des actionnaires sont des arguments qui permettent de rassurer (ou non) le banquier!

La vue du banquier

Comment préparer un dossier de financement?

- Résumé (executive summary)
 - Maximum 2 à 3 pages
 - Description du secteur d'activité
 - Description du (des) produit(s) / service(s) à offrir ou offerts
 - Description du marché visé
 - Quels sont les canaux de distribution
 - Les chiffres-clés
 - Pourquoi?
 - Permet au banquier de comprendre l'activité du client
 - Permet au banquier de se faire une première opinion
 - Permet au banquier de faire une première analyse sommaire qui permet de voir si le dossier rentre dans la politique commerciale de la banque ou non
 - Permet au banquier de fournir des conseils au client

La vue du banquier

Comment préparer un dossier de financement?

- Description détaillée du projet
 - Dossiers complets (Donnez-vous à cœur de joie!!!)
 - Signalétique de l'entreprise (dénomination, forme juridique, siège social, n° d'autorisation)
 - Produits / services à offrir / offerts
 - Moyens / équipements (ressources humaines, machines / outillage,...)
Ressources humaines => salaires à déterminer
 - Étude / analyse de marché (clients, concurrents, fournisseurs, évolution du secteur,...)
 - Analyse de l'environnement (PEST)
 - Plan marketing (stratégie, canaux de distribution, politique de communication)
- Pourquoi?
 - Permet au banquier (surtout aux analystes et aux décideurs d'avoir toutes les informations sur le projet)

La vue du banquier

Comment préparer un dossier de financement?

- Analyse SWOT



La vue du banquier

Comment préparer un dossier de financement?

- Quels sont les facteurs clés de succès (KSF)?
 - Quels éléments devez-vous prendre en compte pour être compétitif sur le marché ?
 - Faut-il une campagne de communication pour le lancement?
 - Quels accès à un réseau de distributeur?
 - Faut-il des salariés avec des compétences spécifiques
 - Site internet performant (par exemple : activité e-commerce)
 - Avez-vous des concurrents (si oui, concurrents directs/ indirects, les forces, les faiblesses....)



La vue du banquier

Comment préparer un dossier de financement?

- Préparer le plan de financement
 - Les besoins / les coûts
 - Les investissements de départ
 - Terrains
 - Immeubles (construction, acquisition, transformation)
 - Equipements
 - Besoin en fonds de roulement
 - Frais d'acte
 - Garanties (locatives, bonne exécution du contrat, de restitution d'acompte,....)
 -
 - Les ressources
 - Fonds propres
 - Prêts
 - Garanties bancaires
 - Leasings
 - Lignes de crédit
 - Découverts à CT
 - Aides étatiques (préfinancer souvent par les banques)
 -

La vue du banquier

Comment préparer un dossier de financement?

- Inclure un P&P prévisionnel
 - Document comptable de synthèse présentant dans un tableau synthétique l'ensemble des charges (ce que l'entreprise doit payer) et des produits (ce que l'entreprise gagne)

PERTE!!!! ← → BENEFICES!!!!

- Charges

- Bâtiment (loyer, électricité, eau, gaz, assurances,
- Parc automobile (leasing, carburant, assurances, taxes)
- Frais en relation avec l'activité
- Salaires
- Impôts / Charges sociales / TVA ...
- ...

- Chiffre d'affaires

CHIFFRE D'AFFAIRES	200.000
CHARGES DÉCAISSABLES	-150.000
AMORTISSEMENTS	-5.000
RÉSULTAT D'EXPLOITATION AFFICHER L'AIDE	45.000
INTÉRÊTS DETTE FINANCIÈRE	-1.000
RÉSULTAT AVANT IMPÔTS	



La vue du banquier

Comment préparer un dossier de financement?

- Inclure un plan de trésorerie
 - Le plan de trésorerie prend la forme d'un tableau présentant tous les décaissements et tous les encaissements prévus au cours de la première année et aussi par la suite, en ventilant mois par mois (au mieux jour par jour)
 - Attention : la plupart des disparités de nouvelles entreprises intervenant au courant de la première ou la deuxième année sont dues à des problèmes de trésorerie et non pas à des problèmes de rentabilité.

Modèle de plan de trésorerie												
PLAN DE TRÉSORERIE	JANV.	FEV.	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUIL.	AOÛT	SEPT.	OCT.	NOV.	DEC.
1. SOLDE EN DEBUT DE MOIS	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
A. Encaissements												
A1. Exploitation												
- ventes émises	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
- règlements clients	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
A2. Hors exploitation												
- apport en capital	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
- emprunts LMT contractés	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
- cession d'immobilisations	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
2. TOTAL	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
B. Décaissements												
B1. Exploitation												
- paiement marchandises	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
- approvisionnement	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
- matières premières	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
- fournitures, eau, énergie	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
- autres charges externes	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
- impôts, taxes et versements assimilés	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
- charges de personnel	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
- impôt sur les bénéfices	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
- TVA versée	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
- charges financières	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
B2. Hors exploitation												
- remboursement emprunts (principal)	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
- investissement en immobilisation	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
3. TOTAL	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
4. Solde de mois = 2 - 3	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
5. Solde de fin de mois = 1 + 4	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E
6. Cumul (mois X + mois X-1)	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E	-E



La vue du banquier

Comment préparer un dossier de financement?

- Les garanties pour le financement
 - En blanc (sans garanties)
 - Garanties réelles
 - Hypothèque sur un immeuble : droit réel sur un ou plusieurs immeubles affectés à l'acquittement d'une obligation (ex. Financement bancaire)
 - Nantissement du fonds de commerce
 - Nantissement des actions / des parts sociales d'une entreprise)
 - Nantissement d'un dépôt, un portefeuille de valeurs mobilières,...
 - Cession sur la ristourne TVA, sur créances à recevoir, sur aides étatiques,....
 - Garanties personnelles
 - Caution personnelle, solidaire ou non et indivisible ou non
 - But : joindre au débiteur principal un second débiteur
 - Garanties morales
 - Engagement immobilier (ne pas aliéner, ni hypothéquer)
 - Engagement de non retrait
 - Engagement de respecter certains ratios bilantaires
 - Autres garanties
 - Cautionnement par une mutualité (ex : Mutualité des PME's)
 - Garanties supplémentaires offertes par des instruments européens.

La vue du banquier

Comment préparer un dossier de financement?

- Les "Do's" and "don't's"
 - Bonne préparation
 - Connaissance du dossier
 - Dossier complet et actualisé
 - Chiffres réalistes (comparez vous chiffres avec vos concurrents, demandez un challenge de vos chiffres par un expert,...)
 - Soyez vous aussi réalistes!

Merci pour votre attention!

JEAN-LUC BERMES
4015-4160
Jl.bermes@bcee.lu

BANQUE ET CAISSE D'EPARGNE DE L'ETAT, LUXEMBOURG
1, Place de Metz L-2954 Luxembourg
BIC: BCEELULL R.C.S. Luxembourg B 30775
www.bcee.lu Tél. (+352) 4015-1



Disclaimer

Copying, distributing or any other unauthorised use of the content of this presentation without the express prior written consent of BCEE is strictly prohibited. Neither this presentation nor anything in it shall form the basis of any agreement or commitment. This presentation is not, and nothing in it should be construed as an individual or general offer, invitation or recommendation.

BANQUE ET CAISSE D'EPARGNE DE L'ETAT, LUXEMBOURG
1, Place de Metz L-2954 Luxembourg
BIC: BCEELULL R.C.S. Luxembourg B 30775
www.bcee.lu Tél. (+352) 4015-1

