

FINANCEMENT DES ENTREPRISES

mode d'emploi, bonnes pratiques et cas concrets

Accueil par **Vincent CAZAL**,
co-Président de la commission « ENTREPRISES
ET MARCHÉS »

Intervenants :

Christian FRAISSE, expert en financements privés

Davy ATLAN, expert sur les aides publiques

Maria-Pia COUQUET, directrice du réseau entreprise, Banque Populaire Occitanie

Mathilde NANCY-PREVOST, Responsable Crédit et International Réseau Sud, BPI France

Crédibiliser son projet, constituer un bon dossier

par Christian FRAISSE

Présentation

**CHRISTIAN
FRAISSE
CONSEIL**
CONSEIL EN FINANCEMENTS

christianfraisse.cf@gmail.com
06 16 99 31 60

Christian Fraisse

Anciennement :

Carrière à la Banque Courtois

23 ans en tant que Directeur Régional à Toulouse :

➔ Responsable des marchés des Professionnels et des Entreprises sur la grande Région Toulousaine.

Actuellement :

Retraité

Président de la société Christian Fraisse Conseil

Activité : Courtier, Conseil en financement auprès des Particuliers, des Professionnels et des Entreprises.

Exemples de modalités de financement

- Les prêts d'honneur
- La « Love money »
- Les Business Angels
- Le Crowdfunding
- Les Fonds d'investissement
- Les Subventions / Aides publiques
- L'apport, l'autofinancement
- Les crédits bancaires

L'apport et l'autofinancement

- La société utilise sa capacité d'autofinancement pour financer son activité et ses projets d'investissement
- L'entrepreneur mobilise des fonds et les apporte dans la société (capital / compte courant associés)



- Solution utilisée partiellement et peu mise en avant par les chefs d'entreprise qui préfèrent limiter au maximum le montant de l'apport et préserver leur trésorerie.

- L'apport est un élément essentiel lors du montage du dossier (élément sécurisant pour les banques) mais n'est pas toujours obligatoire.



- Divers exemples

CRÉDIT ENTREPRISE



Les crédits bancaires

MALGRÉ LES TURBULENCES, LA CROISSANCE DES CRÉDITS AUX ENTREPRISES EN FRANCE DEMEURE DYNAMIQUE

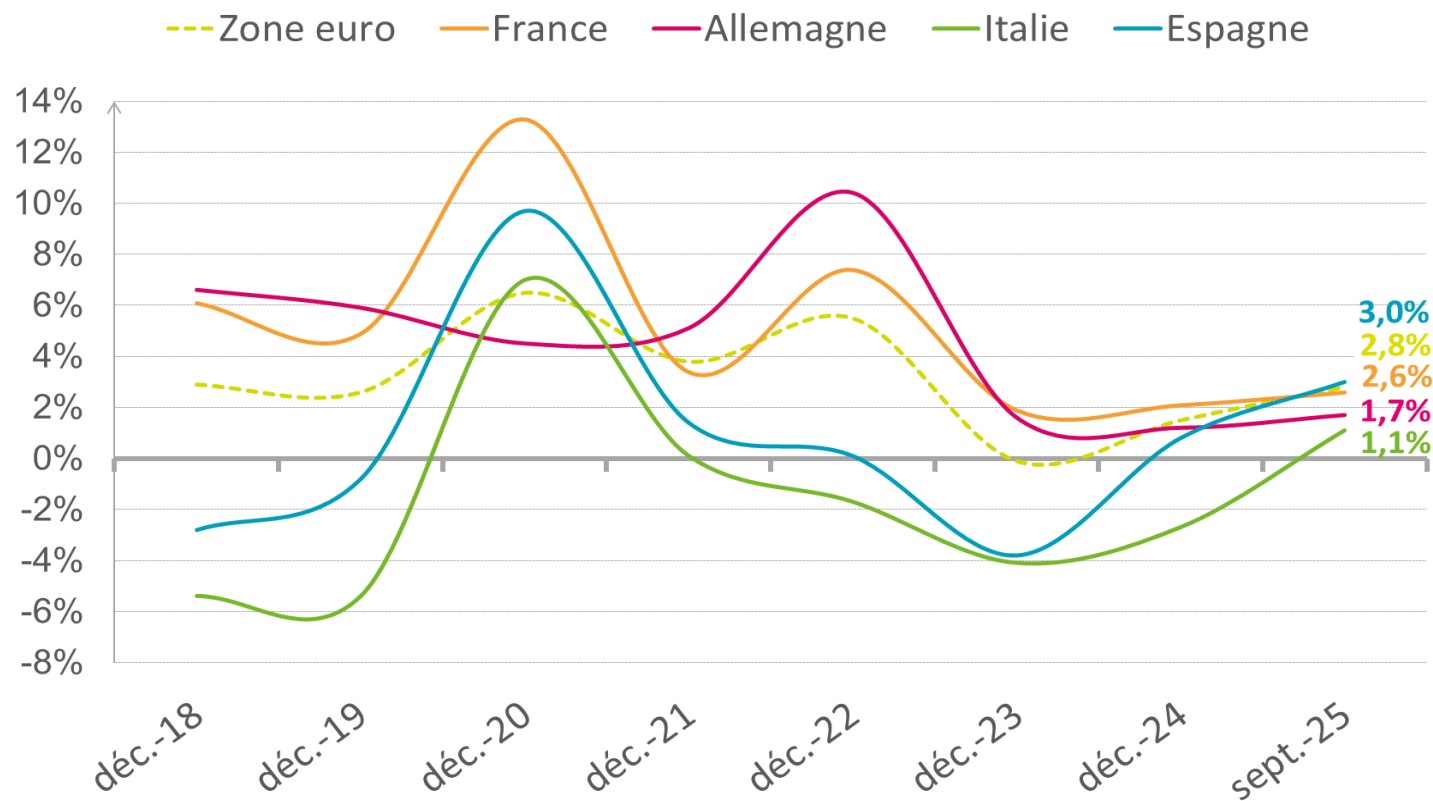
1.390

milliards d'euros de crédits aux entreprises en France à fin septembre 2025, soit une hausse de 62% sur 10 ans¹

Contrairement à la plupart des autres pays de la zone euro, la France n'a pas connu de *credit crunch* ces dix dernières années

Taux de croissance annuel des crédits aux entreprises en Europe

Sources : Banque de France et BCE



¹Source : Banque de France

PRÈS D'1,3 MILLION DE TPE-PME SONT FINANCÉES PAR LE CRÉDIT

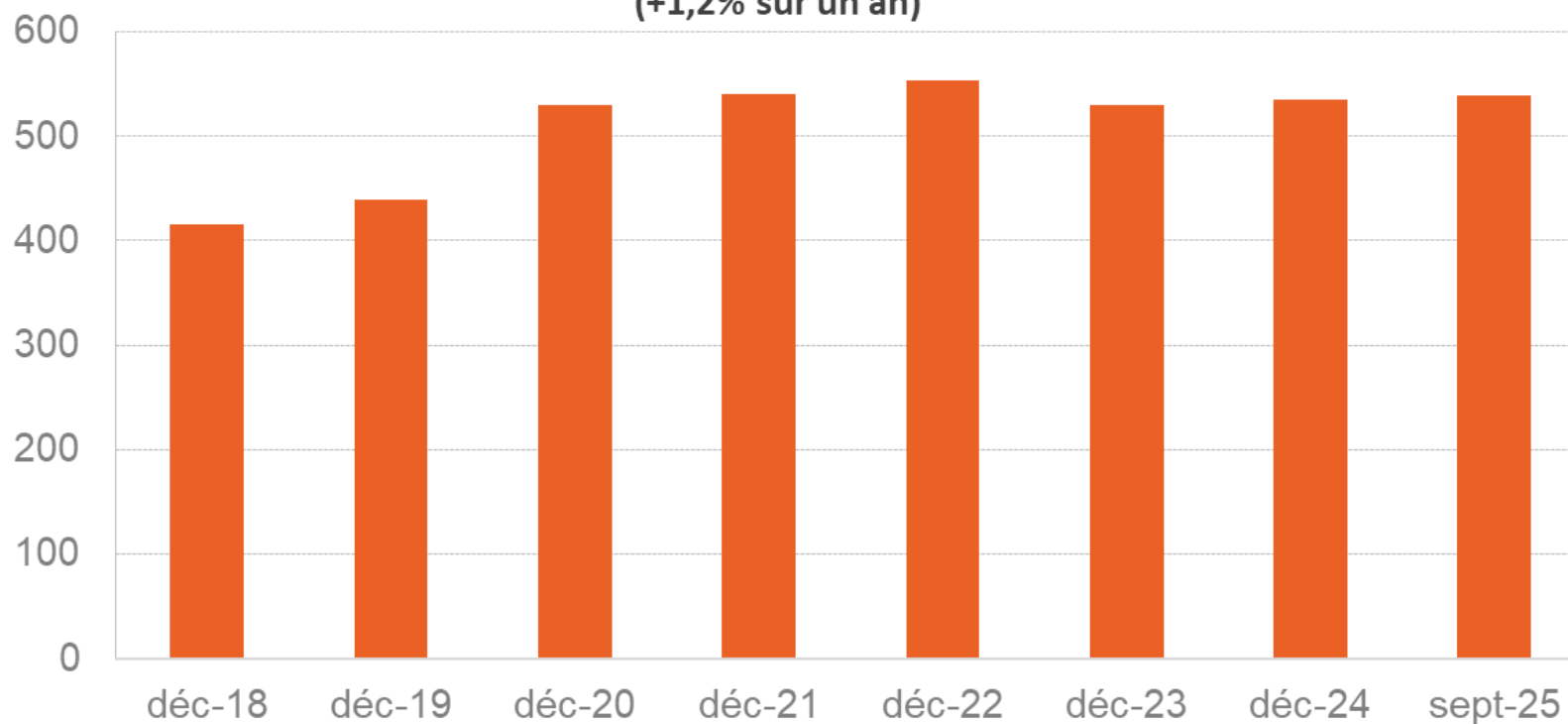
Crédits mobilisés aux PME (y compris les TPE) en France
(en milliards d'euros)

Source : Banque de France

539 milliards d'euros à fin septembre 2025
(+1,2% sur un an)

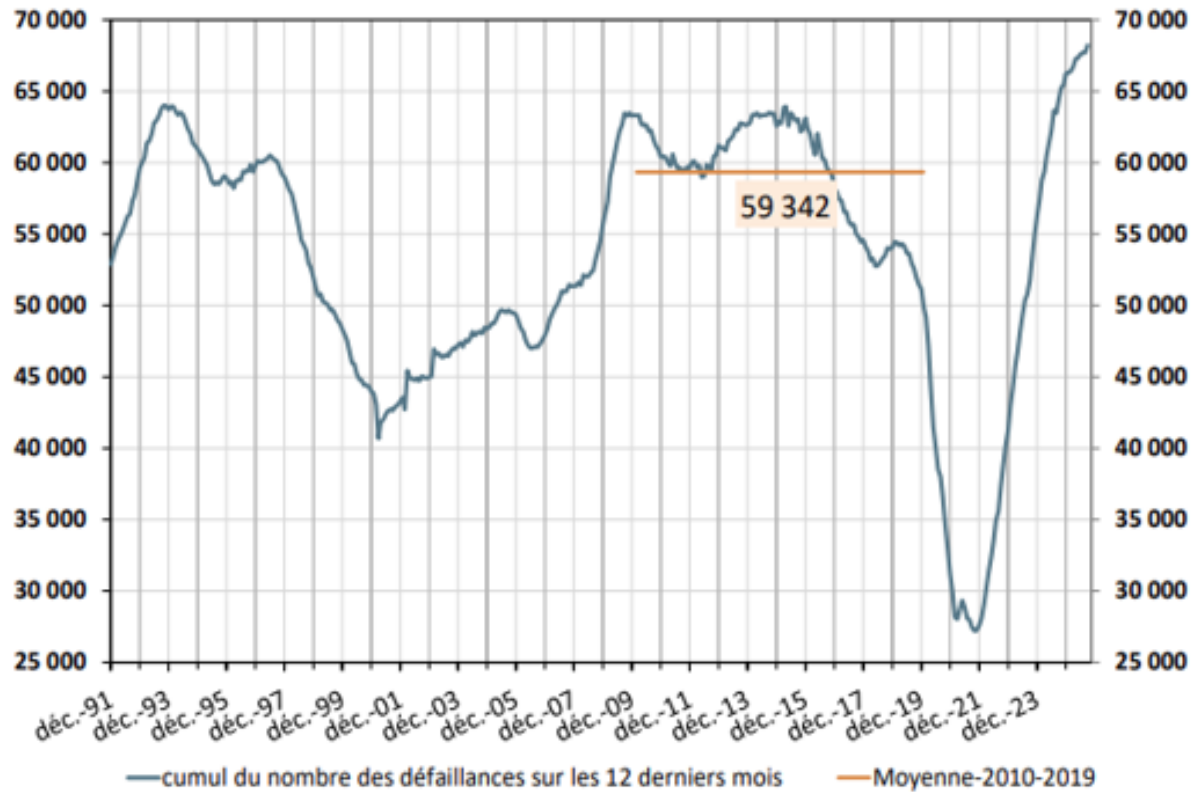
Près de la
moitié
des crédits aux
entreprises vont
aux TPE-PME¹

¹Banque de France, à fin septembre 2025,
statistique intégrant les PME, les ETI et les GE



Nombre de défaillances d'entreprises (en cumul sur un an)

Source : Banque de France



- Contexte économique peu propice avec de nombreuses incertitudes
- Des défaillances d'entreprises en hausse (supérieur à sa moyenne d'avant-covid depuis plusieurs mois)
- Niveau d'endettement des entreprises élevé (dispositif Covid)



Les banques sont plus sélectives et l'obtention d'accord s'est complexifiée



Comment
faciliter
l'obtention d'un
crédit bancaire
pour une
entreprise ?

Constitution d'un dossier complet et argumenté

Experts-Comptables :

- Bilans : liasses fiscales avec détails des comptes

Attention aux fonds propres négatifs !



- Situations comptables
- Documents prévisionnels sur 3 ans (plan de financement, plan de trésorerie, comptes de résultats et bilans...)

Autres documents / justificatifs :

K-Bis, Statuts, certaines délibérations associés, état civil, CV, copie des diplômes, titres de propriété, avis d'imposition, extraits de comptes bancaires, ...

Rédaction d'une note de synthèse avec un argumentaire justifiant la pertinence du projet



Les atouts du courtier en financement

- Travaille en collaboration avec les experts-comptables, dans l'intérêt du client
 - Apporte son expérience dans le montage des dossiers de financement
 - Accès à un large réseau de banques et de financeurs
 - Négocie le meilleur taux et conditions
 - Gain de temps important pour le chef d'entreprise
 - Optimisation des solutions de financements
- 

Aides publiques : comment s'y retrouver ?

Bonnes pratiques et écueils à éviter

Démonstration du moteur de recherche Sift solutions
par Davy ATLAN

Plan de la présentation

- Aides publiques, pourquoi y penser ?
- Enjeux pour les dirigeants d'entreprises
- Enjeux pour les experts-comptables
- Bonnes pratiques du montage de dossier
- Facteurs clés de succès
- Le rôle du consultant spécialisé
- Démonstration du moteur de recherche **Sift Solutions**
- Conclusion

Aides publiques, pourquoi y penser ?

- L'argent public n'a jamais été aussi stratégique
- C'est de l'argent disponible auquel nous ne pensons pas
- Et pourtant c'est un accélérateur pour les projets les plus structurés
- Un projet financé, c'est un projet sécurisé et mieux valorisé
- La réussite repose sur la stratégie, la rigueur et la coordination
- La réussite dépend de la synergie entre dirigeant, expert-comptable et consultant spécialisé

Enjeux pour les dirigeants d'entreprises

- Répondre à ses **besoins**, trouver des **solutions**
- **Anticiper** la planification financière
- **Identifier** les moyens de financement adaptés,
- Effet de **levier financier**
- **Financer** des projets stratégiques et **réduire le coût global des projets**
- Préserver et **sécuriser la trésorerie / renforcer les fonds propres**
- **Accélérer la croissance**, mise en œuvre de nouveaux investissements **sans dilution du capital**
- **Valoriser l'image** et **renforcer la crédibilité** auprès des partenaires financiers et institutionnels

Enjeux pour les experts-comptables

- **Fidéliser et différencier son offre de services** grâce à la recherche des aides publiques
- **Positionner et valoriser son cabinet** comme conseil et acteur stratégique
- **Devenir le partenaire de croissance** en accompagnant ses clients sur le financement
- **Identifier de nouvelles opportunités** pour les clients
- **Anticiper** la planification financière
- **Sécuriser les montages** et éviter les reprises ou redressements
- **Collaborer** avec un consultant spécialisé **pour optimiser les résultats**

Bonnes pratiques de montage du dossier de demande d'aides publiques

- **Anticiper** : intégrer la recherche de financement public dès la conception du projet
- **Cibler les dispositifs** les plus pertinents
- **Monter des dossiers solides et complets**
- **Structurer les dossiers** : un projet clair, chiffré, avec des impacts mesurables
- **Respecter** les délais et les conditions d'éligibilité
- **Assurer** la cohérence financière et comptable
- **Suivre** les projets jusqu'au versement effectif et en assurer la conformité
- **Rendre compte**

Facteurs clés de succès

Il y a quatre clés de succès :

- la **pertinence du projet**, c'est-à-dire son alignement avec les priorités publiques
- la **qualité du dossier**, à la fois sur le fond et sur la forme
- le **partenariat efficace, coordination** entre le dirigeant, son expert-comptable et le consultant
- l'**anticipation**

Ces éléments simples font toute la **différence entre un dossier accepté et un dossier recalé**.

Le rôle du consultant en montage de dossiers de demande d'aides publiques

- Comprendre les besoins du client et cadrer les éléments de son projet
- Cartographier les dispositifs adaptés et Identifier les guichets concernés
- Monter le dossier complet jusqu'à son dépôt
- Gérer la relation avec les organismes financeurs
- Maximiser les chances de succès et sécuriser le financement
- Assurer le suivi post-attribution
- Former et sensibiliser les dirigeants et leurs équipes à la culture de la subvention

Le consultant transforme la complexité administrative en opportunité de performance

Vers une collaboration « gagnant-gagnant »

Les dirigeants ont besoin de deux alliés : leur **expert-comptable** et un **consultant spécialisé**.

L'expert-comptable est l'interlocuteur principal du client, il renforce son rôle stratégique.

Le consultant apporte son expertise opérationnelle, méthode, réseau et sécurisation du montage.

L'entreprise gagne en **efficacité** et en **crédibilité**, elle obtient les aides publiques.

L'expert-comptable et le consultant sécurisent, accélèrent et valorisent les projets du client.

Ils renforcent ensemble la performance et la satisfaction du client.



<https://app.sift-solutions.com/dashboard>

Le moteur de recherche des aides publiques Sift Solutions
est référencé sur



Comment pouvez-vous participer à la recherche des aides publiques pour vos clients ?

- **Soit en réalisant vous-mêmes la recherche des aides publiques** via le portail **Sift solutions** à travers un accès dédié*. Vous accompagnez alors directement votre client dans le montage des dossiers de demande de financements publics.
- **Soit en nous confiant directement la recherche des aides publiques** et l'accompagnement, à travers une offre dédiée*, des projets de vos clients par le montage de leurs dossiers de demande de financements publics.

** Nous avons créé deux offres spécifiques pour les experts-comptables d'Occitanie.*

Conclusion

- 📌 Les financements publics se concentrent.
- 📈 Les entreprises ont besoin d'un accompagnement pour y accéder efficacement.
- 👉 Vous, experts-comptables, êtes les acteurs clés de cette démarche.
- 👛 En collaboration avec un consultant spécialisé, vous consolidez la sécurité, l'efficacité et la valeur ajoutée que vous apportez à vos clients.

Les experts-comptables et leurs partenaires transforment ensemble la complexité administrative en avantage concurrentiel et en leviers de réussite durable.

Merci pour votre attention

Davy ATLAN

davy.atlan@sift-solutions.com

www.sift-solutions.com

Port. +33 637 843 842

Ne pas aller chercher les aides publiques, c'est laisser d'autres capter les ressources disponibles

Les solutions de financement bancaire

par Marie-Pia COUQUET (BPO)
& Mathilde NANCY-PREVOST (BPI)

Besoin de trésorerie



Anticiper : Sensibiliser le client aux signaux faibles

-  hausse de l'activité
-  gain d'un marché
-  Solde moyen en banque qui diminue
-  Appel de la banque pour compte en dépassement 
-  Mise en place d'un échéancier pour le social ou le fiscal
-  Augmentation du poste clients
-  Délai de rotation des stocks qui augmente

Prendre les devants pour solliciter un ou des accompagnements.

Préparer...

... un plan de trésorerie à 12 mois : outre la prise de conscience qu'il induit, il permet à la banque d'anticiper les pics de trésorerie négatifs.



Utiliser les leviers du bilan : les concours adossés sont plus sécurisés et donc moins coûteux

Le poste clients :



l'escompte commercial : support traite

outil de saisie dématérialisé pour les pro et entreprise

cession Dailly : les marchés en portefeuilles



Avance +

la solution Avance + finance les besoins de trésorerie générés par les délais de règlement des factures, qu'elles soient publiques ou privées.



Cession dailly : marché + facture ou situation

outil de saisie dématérialisé pour les professionnels et entreprises.

Utiliser les leviers du bilan : les concours adossés sont plus sécurisés et donc moins coûteux

Les marchés signés :



Préfinancement Marchés / Commandes

la solution Avance + Préfinancement permet de financer les premières dépenses (ex : achat de matières premières, frais d'études, conception, ...) liées au démarrage d'un marché public ou privé.



Caution de restitution d'acompte
Caution de retenue de garantie

Utiliser les leviers du bilan : les concours adossés sont plus sécurisés et donc moins coûteux

L'affacturage :



Avance +

la solution Avance + finance les besoins de trésorerie générés par les délais de règlement des factures, qu'elles soient publiques ou privées.



Affacturage BPCE Factor

basé sur les factures ou la balance client

Utiliser les leviers du bilan : les concours adossés sont plus sécurisés et donc moins coûteux

Les stocks :

Selon le type de stocks, périssables ou non, le montant moyen peut servir de levier pour obtenir du crédit de trésorerie par billet à ordre.

Les stocks sont généralement gagés sans dépossession, un organisme externe (Auxiga, Haro) effectue des contrôles sur le stock plancher et le client peut tirer des BO qui sont escomptés pour venir créditer son compte courant.

Le client fonctionne alors créditeur, les agios sont précomptés en fonction du montant et du taux pratiqués par l'établissement.

Les crédits court-terme, non adossés ou en blanc

Le découvert :

Précaution : risque de dégradation de la note BDF en cas d'utilisation intensive.

Le crédit de trésorerie par BO :

Le client tire un BO qui est escompté et vient créditer le compte courant, souvent utilisé pour les activités saisonnières.

Les crédits moyen-terme de trésorerie



Prêt Boost 100% digital
jusqu'à 75 000€ amorti sur 3, 4 ou 5 ans.



Prêt de trésorerie
5 à 7 ans maximum - garantie BPI et/ou caution.

Besoin d'investissement



Nos solutions



Prêt Moyen Long Terme

à partir de 75 K€ jusqu'à 5 M€

Intervention en cofinancement aux côtés des banques sur :

❖ **du financement de l'immatériel** (BFR, embauches, petits travaux d'aménagement) sans garantie sur l'entreprise et le dirigeant sur une durée de 7 ans dont 2 ans de différé d'amortissement.

❖ **du financement immobilier / matériel / ENR**
avec une sûreté (garantie hypothécaire, crédit-bail, ...).



Prêt Boost 100% digital

jusqu'à 75 K€.



Garantie des Prêts Bancaires

de 30% à 80% (en garantie verte) du risque de la banque couvert par la garantie Bpifrance

Nos solutions



Prêt équipement

24 à 180 mois selon l'objet, garanties usuelles.



Prêt Foster :

prêt bénéficiant d'une contre-garantie du FEI à hauteur de 80% et « gratuite » pour le client. Pas de garantie complémentaire



Prêt SOCAMA :

commerçants / artisans , max. 200 k€ garantie SOCAMA



Prêt à Impact :

taux bonifié annuellement en fonction d'atteinte de critères RSE

minimum : 100 k€ / pas de plafond

durée : 24 à 120 mois - franchise : possible en capital jusqu'à 24 mois

Garanties usuelles

Remboursement annuel d'une partie des intérêts payés (jusqu'à - 10%) en fonction de l'atteinte de critères ESG, attestation(s) annuelles à faire par l'expert-comptable ou le CAC

Croissance externe et transmission



Nos solutions



Prêts d'honneur pour la création ou la reprise

en partenariat avec les réseaux d'accompagnement, de 1 000€ à 80 000€



Prêts transmission

acquisition de titres / parts / FDC jusqu'à 5 M€ financé sur 7 ans dont 2 ans de différé d'amortissement



Garantie des prêts bancaires



International

prospection / assurance-Crédit / financement de l'acheteur depuis 2017, Bpifrance Assurance Export (ex Coface) sécurise les investissements à l'international des entreprises françaises.

Nos solutions : anticiper



Ingénierie patrimoniale

le plus tôt possible (plusieurs années), étude patrimoniale, conseil Dutreil, préparation à la cession ou la transmission...



Service fusion / acquisition

accompagnement global

- ❖ À la cession : évaluation / mandat de cession / préparation et structuration de la dette / financements structurés / gestion patrimoniale du produit de cession et structuration des placements / délivrance de garantie actif/passif.
- ❖ À l'acquisition : recherche de cible / valorisation / structuration de la dette.



Financement BPOC

ou partage en bilatéral ou contrats syndiqués.



Ouverture du capital

mise en place d'obligations MULTICROISSANCE.

Le financement structuré, quelle différence?

BANQUE POPULAIRE
Ingénierie financière



FINANCEMENT CLASSIQUE

- 1 Emprunteur
 - 1 Banque
 - 1 objet / prêt
- 1 contrat
→ 1 contrat
→ 1 contrat



Pour chaque contrat :

- Négociations limitées aux conditions particulières (durée, taux, IRA, FDD, etc...),
- Conditions générales standards non négociables,
- Garanties propres à chaque objet/prêt/établissement.

Généralités

FINANCEMENT STRUCTURÉ

- Plusieurs Banques
- Plusieurs Emprunteurs
- Plusieurs prêts

1 seul
contrat



Le contrat de prêt

- Contrat unique rédigé par avocat ou juridique banque,
- Conditions et garanties communes pour toutes les parties prenantes et pour tous les objets financés, immédiats ou futurs.
- Hiérarchisation claire des outils de financement et des intervenants

Vie du financement

- Gestion des déblocages et règles de fonctionnement propres à chaque établissement
- Autant d'interlocuteurs et de règles que d'établissements financeurs du projet (inertie de décision)

- Ensemble des opérations centralisées par un établissement tout au long de la vie du financement. Traitement des flux financiers, dérogations (waiver), vie des suretés, identique pour l'ensemble des banques.

Contacts des équipes Bpifrance



Occitanie Ouest

Mathilde NANCY-PREVOST

Responsable Crédit et International

Mathilde.nancy@bpifrance.fr

06 70 92 55 62

24 av. Georges Pompidou – BP 63379

31130 **BALMA**

Françoise DELABYE Dpts : 31-32-09-65-82

Chargée d'Etudes

Francoise.delabye@bpifrance.fr

07 72 26 02 87

24 av. Georges Pompidou – BP 63379

31130 **BALMA**

Laure LAXAGUE Dpts : 31-32-09-65-82

Chargée d'Etudes

Laure.laxague@bpifrance.fr

06 66 10 33 57

24 av. Georges Pompidou – BP 63379

31130 **BALMA**

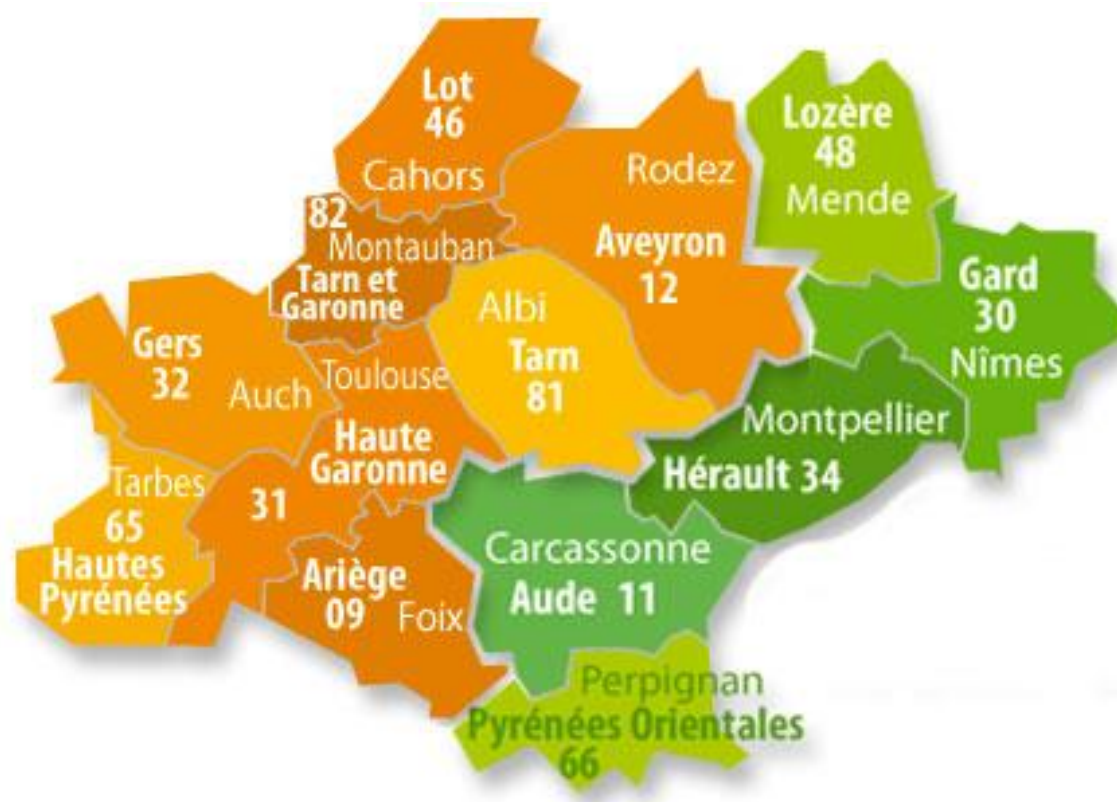
Clémentine ABELLO Dpts : 12-81- 46

Chargée d'Etudes

Clementine.abello@bpifrance.fr

06 62 75 85 51

DT Rodez 16 Av. de Bourran, 12000 **Rodez**



Occitanie Est

Charlotte NOUGEIN

Responsable Crédit et Court terme

charlotte.nougein@bpifrance.fr

06 89 74 09 45

Arche Jacques Cœur, 222 Pl. Ernest Granier,
34967 **Montpellier**

Roland CASTILLA

Chargé d'Etudes

roland.castilla@bpifrance.fr

06 61 79 13 49

Arche Jacques Cœur, 222 Pl. Ernest Granier,
34967 **Montpellier**

Aude GUERIN 30 34 48

Chargée d'Etudes

aude.guerin@bpifrance.fr

06 73 11 50 93

Arche Jacques Cœur, 222 Pl. Ernest Granier,
34967 **Montpellier**

Claire OLMEDO 11 66

Chargée d'Etudes

Claire.olmedo@bpifrance.fr

07 88 77 89 07

DT Perpignan 9 Espace Méditerranée, 28/30 Av.
Maréchal Leclerc, 66025 **Perpignan**

Vos questions



**Merci de votre
attention**

