

CHECK-LIST

Les 5 points que ton banquier vérifie en premier
dans ton dossier de création d'entreprise

Avant de déposer ton dossier en banque, vérifie que ces 5 points sont solides. Ce sont les premiers éléments que ton banquier va regarder — et souvent les seuls qui font la différence entre un accord et un refus.

01

La cohérence du chiffre d'affaires prévisionnel

Ton CA ne doit pas sortir de nulle part. Le banquier vérifie qu'il est justifié par des hypothèses réalistes : nombre de clients visés, prix de vente, fréquence d'achat. Un chiffre trop optimiste sans explication est un signal d'alarme immédiat.

02

Le seuil de rentabilité

À partir de quel chiffre d'affaires couvres-tu toutes tes charges ? Le banquier veut savoir si ton modèle économique tient même en cas de démarrage lent. Si ton seuil est trop élevé, il considère le risque trop important.

03

La trésorerie des 6 premiers mois

C'est la période la plus risquée pour toute création. Le banquier regarde si tu as prévu suffisamment de trésorerie pour survivre avant que l'activité décolle. Un manque de cash en démarrage est la première cause d'échec.

04

L'apport personnel

En général, la banque finance jusqu'à 70% du projet. Elle veut voir que tu mets toi-même de l'argent dans l'aventure — c'est la preuve concrète de ton engagement et de ta confiance dans ton propre projet.

05

La cohérence entre le projet et le porteur

Ton expérience, ta formation, ton parcours professionnel. Le banquier ne finance pas seulement un projet — il finance une personne. Si ton profil n'est pas aligné avec l'activité visée, le dossier sera fragilisé.

Tu veux un business plan bankable en 72h ?

Réserve ton appel gratuit de 20 min — on fait le point sur ton projet ensemble.
abundancefinancedigital.com/business-plan

© Abundance Finance — abundancefinancedigital.com