

Votre dossier bancaire en 12 pièces

Un banquier finance un projet qu'il comprend, porté par quelqu'un en qui il a confiance. Ces douze pièces, rangées dans l'ordre où il les lira, font de votre dossier une évidence dès les premières pages.

1 • RASSEMBLEZ

Les pièces dans cet ordre, en un seul document, avec un sommaire en première page.

2 • COCHEZ

Chaque élément prêt. Un dossier complet s'étudie plus vite et inspire confiance.

3 • PRÉPAREZ L'ORAL

Votre banquier vous interrogera sur chaque chiffre : chaque hypothèse doit avoir sa justification.

PARTIE 1 Vous et votre projet

1

La lettre de présentation

Ce que le banquier y cherche : en une page, savoir qui vous êtes, ce que vous demandez et pourquoi votre projet est solide.

- ☐ Le projet en trois phrases, le lieu et la date d'ouverture visée.
- ☐ Le montant demandé, la durée souhaitée et le montant de votre apport.

2

Votre parcours

Ce que le banquier y cherche : la preuve que vous connaissez le métier. En restauration, l'expérience du terrain pèse autant que les chiffres.

- ☐ Un CV centré sur la restauration : postes tenus, responsabilités, équipes encadrées.
- ☐ Vos formations, dont le permis d'exploitation pour vendre de l'alcool et la formation en hygiène alimentaire.
- ☐ Les associés et le chef, s'ils font partie du projet, avec leur propre parcours.

3

Le concept

Ce que le banquier y cherche : un projet qu'il peut se représenter, comme s'il venait déjeuner chez vous.

- ☐ Le concept, l'ambiance, la clientèle visée et ce qui vous distingue.
- ☐ La carte avec ses prix, les horaires, le nombre de places et l'organisation de l'équipe.

PARTIE 2 Le marché et le lieu

4

L'étude de marché

Ce que le banquier y cherche : des clients en nombre suffisant, à portée de votre porte, prêts à payer vos prix.

- ☐ La zone de chalandise : habitants, salariés, passage, touristes.
- ☐ Les concurrents directs, leurs prix et leur fréquentation, et votre place parmi eux.

5

Le local et son bail

Ce que le banquier y cherche : un emplacement cohérent avec le concept et un loyer que l'activité peut porter.

- ☐ Le bail ou le projet de bail, le plan et des photos du local.
- ☐ Pour une reprise : le compromis ou la lettre d'intention, et les trois derniers bilans de l'affaire.

6

Les devis

Ce que le banquier y cherche : des montants réels, qui justifient chaque euro demandé.

- ☐ Les devis de travaux, de matériel de cuisine, de mobilier et d'enseigne, récents et au nom de votre société.
- ☐ Une marge pour imprévus, de l'ordre de 10 % du montant des travaux.

PARTIE 3 Les chiffres

7

Le plan de financement

à remplir en page 4

Ce que le banquier y cherche : l'équilibre exact entre ce dont vous avez besoin et la façon dont vous le financez.

- ☐ Les besoins : fonds ou droit au bail, travaux, matériel, frais d'installation, stock de départ et trésorerie d'ouverture.
- ☐ Les ressources : apport, prêt bancaire, prêts d'honneur, aides éventuelles.

8

Votre apport personnel

repère : 20 à 30 % du besoin

Ce que le banquier y cherche : votre engagement personnel. Un apport solide rassure et améliore les conditions du prêt.

- ☐ Le montant et son origine : épargne, donation, prêt familial, indemnités.
- ☐ Les relevés qui le justifient. Un prêt d'honneur, à taux zéro, peut le renforcer.

9

Le compte de résultat prévisionnel sur trois ans

Ce que le banquier y cherche : des hypothèses réalistes, et un résultat suffisant pour rembourser et vous rémunérer.

- ☐ Le chiffre d'affaires construit pas à pas : couverts par service, ticket moyen, jours d'ouverture.
- ☐ Le coût matière, la masse salariale, le loyer et les charges, avec leurs hypothèses écrites.
- ☐ Une montée en charge progressive la première année.

Le réflexe d'exploitant : vérifiez votre seuil avec notre calculateur gratuit « Combien de couverts pour être rentable ? ». Votre banquier fera le même calcul.

10

Le plan de trésorerie de la première année

Ce que le banquier y cherche : la preuve que votre compte reste positif chaque mois, travaux et premiers mois calmes compris.

- ☐ Les entrées et les sorties mois par mois, TVA et remboursements compris.
- ☐ Le mois le plus tendu repéré, et la trésorerie prévue pour le passer.

PARTIE 4 Les garanties et l'administratif

11

Les garanties proposées

Ce que le banquier y cherche : une sécurité en cas de difficulté. Les proposer vous-même montre que vous connaissez la règle du jeu.

- ☐ Le nantissement du fonds de commerce et du matériel financé.
- ☐ Une garantie de Bpifrance ou d'un organisme de caution, qui limite votre caution personnelle.
- ☐ Si une caution personnelle est demandée, un montant et une durée limités.

12

Les pièces administratives

Ce que le banquier y cherche : un dossier complet, qui part en comité de crédit dès la première lecture.

- ☐ Les statuts ou le projet de statuts, et l'extrait Kbis si la société existe.
- ☐ Votre pièce d'identité, votre dernier avis d'imposition et un état de votre patrimoine.
- ☐ Vos relevés de comptes personnels des trois derniers mois.

PIÈCE 7 · À REMPLIR

Votre plan de financement

Les deux colonnes doivent arriver au même total : c'est la première ligne que lira votre banquier.

VOS BESOINS	MONTANT	VOS RESSOURCES	MONTANT
Fonds de commerce ou droit au bail		Apport personnel	
Frais d'acte et d'installation		Apport des associés	
Travaux et aménagement		Prêts d'honneur	
Matériel et mobilier		Prêt bancaire	
Dépôt de garantie		Crédit-bail matériel	
Stock de départ		Aides et subventions	
Trésorerie d'ouverture		Autres	
Total des besoins		Total des ressources	

20 à 30 %
d'apport, en règle générale

Les deux équilibres que regarde votre banquier

Votre apport rapporté au total des besoins, puis vos remboursements annuels rapportés à l'excédent brut d'exploitation prévu : ils doivent en laisser une large part pour vivre et faire face aux imprévus.

PRÉSENTER VOTRE PROJET

Un dossier prêt à convaincre, et vous prêt à le défendre

Nous construisons ensemble le prévisionnel, le plan de financement et le dossier. Puis une répétition en situation, dans notre cabinet, prépare vos réponses aux questions du banquier.

Vous recevez : **le dossier prêt à envoyer**, le prévisionnel et le plan de financement, la grille des objections avec vos réponses.

Rendez-vous gratuit d'une heure

06 74 06 67 31

contact@capcomptoir.com
capcomptoir.com

À partir de 1 400 €

Document d'information générale établi par Cap Comptoir en octobre 2026. Les pièces demandées varient selon les banques et les projets. Christophe Gilbert, conseil et accompagnement des restaurants, bars et brasseries.