

L'ACCÈS AUX FINANCEMENTS

... MISSION imPOSSIBLE ?



QU'EST-CE QUE... L'ACCÈS AUX FINANCEMENTS ?

La recherche d'une solution pour financer les projets de croissance est souvent vécue par les dirigeants comme une démarche longue, fastidieuse, compliquée, parfois décourageante...

→ PAROLES D'ENTREPRENEURS

« J'ai un projet de développement d'un logiciel à fort potentiel mais ma banque ne veut pas suivre. Elle rechigne à financer de l'immatériel ».

« Je sais qu'il existe des dispositifs d'aides mais je ne m'y retrouve pas... Qui fait quoi ? ».

« J'ai été recalé parce que mon business plan n'était pas assez ambitieux »

« Les financiers n'ont pas voulu me suivre parce que mon projet était trop ambitieux ».

Et pourtant il existe une règle d'or : **l'argent existe** pour les **bons projets** bien **structurés et argumentés** qui sont présentés **aux bonnes personnes** par des **dirigeants convaincants et convaincus...**



POUR ALLER PLUS LOIN

→ RÉSEAU

- CCI 34, Région, BPIFrance...

→ OUTILS

- montpellier-business-plan.com
- Modèle de présentation : Executive Summary, « 15 min pour convaincre »*
[* sur demande auprès de : s.reitz@montpellier3m.fr]

→ DOCUMENTATION

- les aides.fr
- Le RV du financement [Transition Invest] : des RV BtoB entreprises / financeurs

Montpellier Méditerranée
Métropole

s.reitz@montpellier3m.fr



CONSEILS PRATIQUES

L'accès aux sources de financement nécessite un travail préalable qui conditionne à 99% la réussite de la démarche.

→ LE BON PROJET

- ne pas construire le développement de l'entreprise sur une succession de micro-projets. Les actions doivent être coordonnées pour être inscrites en cohérence dans un seul projet de développement global pour l'entreprise.
- placer le projet en perspective dans la durée (3 ans minimum).

→ BIEN STRUCTURER ET ARGUMENTER

- formaliser le projet d'entreprise dans un business plan : celui-ci comporte d'une part une partie rédactionnelle qui reprend tous les éléments permettant de justifier du potentiel du projet (marché et produits) et d'autre part une partie financière intégrant un prévisionnel sur 3 à 5 ans, faisant apparaître un besoin de financement clair et réparti par nature de dépenses. Ceci permettra plus tard d'articuler différents types de dispositifs (banque pour le matériel, Oseo pour l'innovation...).

NB : Pour la réalisation du business plan utilisez des outils (logiciels, méthodes) existants, n'hésitez pas à solliciter l'avis d'experts informels (amis, réseaux...) ou professionnels (consultants, financiers...), faites le relire...

→ LES BONNES PERSONNES

- se faire aider dans l'identification des dispositifs de financement et introduire auprès des bons contacts.
- Pour l'identification des dispositifs existants il existe des sites généralistes comme Les Aides.fr (gratuit) ou des sites centrés sur des dispositifs spécifiques comme BPIFrance, Hub Entreprendre Occitanie etc.
- à Montpellier Méditerranée Métropole, un conseiller est spécialisé dans l'identification de l'ensemble des dispositifs mobilisables. Il est à la disposition des dirigeants d'entreprises pour orienter sur les dispositifs pertinents selon la nature des projets. La démarche s'appuie sur un réseau de partenaires financeurs, publics ou privés, avec lesquels la confiance la plus totale a été établie.

→ DES DIRIGEANTS CONVAINCANTS ET CONVAINCUS

- préparer soigneusement les entretiens.
- extraire l'essentiel du business plan sous forme de powerpoint synthétique, structuré et très clair.
- s'entraîner à présenter son projet par oral, seul dans un premier temps, puis devant un public (même non averti).
- au besoin, faire appel à des spécialistes (consultant, coach...)... certains rendez vous en valent parfois le coup/coût.

NB : lors de l'entretien, ne vous placez pas en position de demandeur. Vous êtes à la recherche d'un partenaire en lequel vous aussi vous placez des exigences. Il n'existe jamais un seul banquier, un seul investisseur, un seul dispositif de soutien...