

10 MINUTES POUR CONVAINCRE UN FINANCEUR



**CCI BORDEAUX
GIRONDE**

LES ÉTAPES D'UNE RECHERCHE DE FINANCEMENT

- **Elaborer le business plan**, le dossier de présentation d'entreprise et de son plan de financement. Sa rédaction correspond à un travail de fond indispensable du créateur d'entreprise auquel il permet de préciser tous les aspects de son projet. Essentiel, ce document doit éveiller l'intérêt des financeurs potentiels pour le projet, avant de servir de support aux négociations porteur de projet/ organismes de financement ou établissements bancaires.
- **Identifier les financeurs appropriés** et ne porter à leur connaissance le business plan que si il est finalisé.
- **Mener des entretiens avec des professionnels du conseil dans l'accompagnement des projets (conseillers consulaires à la création, experts-comptables, accompagnants à la création...)**. Ils permettent d'approfondir le dossier et de jeter les bases saines d'une négociation future avec les banquiers.

CONSEILS POUR LE PITCH

- **Ayez des chiffres !**

La force d'un pitch est vraiment meilleure lorsque, dans le fil de la présentation, le porteur de projet parvient à avancer des chiffres concrets, issus de son expérience ou de son étude. Et qu'il arrive à être précis sur son modèle, son offre commerciale, ses prévisions de chiffre d'affaires, son marché, ses concurrents, son besoin de financement.

- **Soyez réalistes dans vos prévisions !**

Votre business n'est pas obligé de peser 1 million en année 3. Par contre, il est important de montrer que vous vous positionnez sur des tendances de marché intéressantes et pertinentes pour le financeur. Ne sous estimer pas et ne surestimer pas vos prévisions : soyez réalistes.

- **Soignez le « time to market »**

Le développement d'une entreprise est toujours plus long que ce qui est initialement prévu. Le porteur de projet doit concevoir une croissance progressive dont les étapes sont clairement identifiées. Très rapidement, le futur dirigeant doit dépister des sources de chiffre d'affaires et les faire vivre dès que possible. L'argent qui rentre rassure l'e financeur.



CONSEILS POUR LE PITCH

- **Structurez vous**

Sur le plan humain, le financeur veut certes rencontrer un femme/homme qui a des qualités entrepreneuriales, mais aussi un futur chef d'entreprise qui s'appuie, au sein de son équipe ou de son entourage personnel ou professionnel sur des compétences complémentaires aux siennes

- **Répétez votre pitch**

Quelques jours avant, réunissez vos proches, faites-vous challenger et vérifiez que vous tenez votre présentation en 10 minutes maximum.

- **Répondez brièvement aux questions/réponses**

Les questions/réponses sont un moment où se fait la différence, c'est un point à travailler particulièrement. Les réponses doivent être concises, rapides et explicites.

