



finanteam

Financements des entreprises – Aides – leviers de négociation

Matinale du Club Affaires Atlantique du 7 novembre 2019

Points et leviers de négociation avec les banques

- Points à négocier
 - ❑ Conditions de fonctionnement de compte
 - ❑ Garanties et leur cout
 - ❑ Assurance / niveau et cout
 - ❑ Lignes court terme
- Leviers de négociation
 - ❑ Multiples et parfois sans rapport avec le projet

Aides aux entreprises

○ Différentes formes

- ❑ conseil
- ❑ subventions
- ❑ avances remboursables
- ❑ prêt d'honneur
- ❑ Crédits d'impôts

○ Pour différents projets

- ❑ Investissements productifs
- ❑ Innovation
- ❑ Développement à l'international
- ❑ Amélioration des conditions de travail
- ❑ Embauches
- ❑ Passage de cap de développement
- ❑ Difficultés

Le crowdfunding

- Une solution efficace
- Un retour rapide
- Répond à des besoins boudés par les banques
- Sans garantie
- Ne nécessite pas de changer de banque
- Peut compléter un financement bancaire
- Pas d'entrée au capital
- Une solution onéreuse (7 à 8% minimum)
- Un amortissement mensuel
- Ne répond pas au besoin de capital patient
- Des conditions d'accès qui se durcissent

La levée de fonds

- A quel moment?
 - La maturité du dirigeant, prêt à ouvrir son capital
 - Être prêt à consacrer une partie significative de son temps (audit, experts entretiens...)
 - Une équipe constituée sur laquelle s'appuyer
 - Une opération longue et onéreuse
 - Un projet à forte valeur ajoutée
 - Nécessite de rendre des comptes régulièrement
 - 📢 Eviter de solliciter des proches!
- Personnes physiques
 - Business Angel
 - Fonds d'investissement

Le pitch financier

- <https://www.youtube.com/watch?v=Cq58G5yQLNI>
- <https://www.capital.fr/votre-carriere/les-conseils-dun-expert-pour-un-pitch-parfait-1245609>