

Le quartier des Affaires : 8 Conseils pour un financement accepté





1- Préparer votre dossier

- Un dossier doit être complet cohérent et vendeur ,

- Répondre aux questions :

QUI

QUOI

Avec Qui

Pour Qui

Comment

Avec quoi

Où

Quand ?

1-Préparer votre dossier

Présentez vous,



► Le banquier évalue le dossier sur 4 critères :

Couple produit marché / moyens d'exploitation / moyens humains / moyens financiers

► Attention, ne pensez pas que le Banquier vous connait parce qu'il gère vos comptes au quotidien !



1-Préparer votre dossier

- Moyens Humains : Le CV du futur (e) dirigeant (e) ,
- Mon savoir faire : expérience , formation, motivation environnement familial
- Mes motivations : autonomie, évolution professionnelle, agrandissement
- Mon environnement : famille , univers relationnel
- Une aptitude à la gestion impérative
- Moyens exploitation :
- Local emplacement, fonction, matériel
- Salariés ? Sous traitance, intérim ?



1-Préparer son dossier

- Son marché : produits et services proposés face aux besoins et attentes des clients
- Donner vos atouts par rapport à la concurrence
- Intervention sur secteur de niche, expérience reconnue, nbre de client en portefeuille
- Pour les dossiers complexes : tels que rachat , création, montant à financer important : Etablir un prévisionnel , un plan de financement , un plan de trésorerie ou un CR de mi parcours,



2- Soyez transparent clair et passionné

- Relation de confiance : clarté objectivité de la relation , dialogue et transparence, respect des promesses,
- Vous êtes le premier commercial de votre entreprise, transporter le banquier : faites le rêver !
- Le banquier se déplace, le RDV peut se faire dans vos locaux, faites le !

3- Inspirer confiance

- Présentez vous sous votre meilleur jour,
- Habillez vous correctement,
- Préparer votre dossier : devis, facture, étude, comparatif : clés USB ou Papier : faites **preuve d'organisation**



4 - Savoir Mettre en avant :

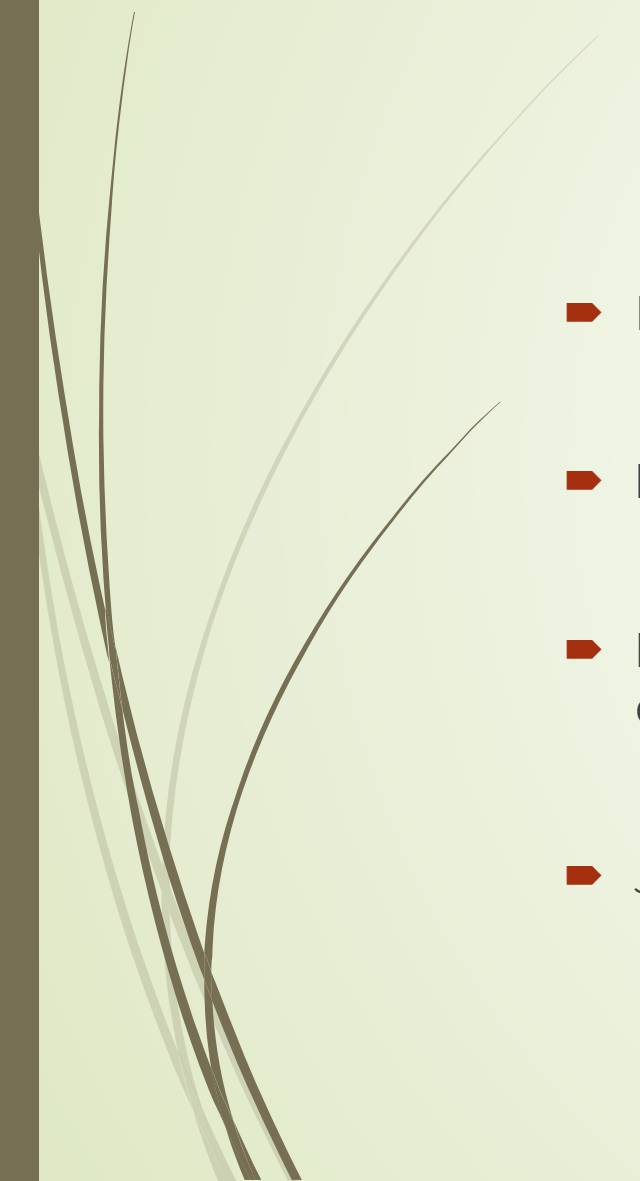
- ▶ Son expérience , son savoir faire , ses atouts
- ▶ Ses fonds propres : solidité de l'entreprise, permet une capacité d'emprunt




- ▶ L'origine des Fonds Propres : épargne, subventions, mise en réserves, prêt d'honneur , capital risque , apport en nature ?




6- Soyez réaliste

- ▶ Ne sous estimez pas vos besoins, Ne vous sur estimez pas
 - ▶ Faire preuve de sagesse : Mieux différer le projet que de démarrer bancal
 - ▶ Prévoyez des délais suffisants, une demande de financement peut prendre des mois avant le décaissement des fonds,
 - ▶ Jouer la carte de la proximité et multiplier les pistes,
- 



7- Donner autant d'importance à la
gestion qu'à votre business



Donner le change : le banquier vous demande des compléments d'informations ? **REPONDEZ TOUT DE SUITE , ne le laissez pas dans le flou :**

« je m'en occupe fin de semaine » « je demande au comptable de vous faire parvenir les documents » « je rentre ce soir au bureau je vous les envoie ou je vous les dépose »

Si vous êtes réactif, le banquier aura des a priori positifs et c'est bon pour vous ! Votre sérieux paiera,

En conclusion : j'ai pris en compte votre demande et je la traite ,



8 - Faites vous accompagner



Pour certains dossiers : reprise , création, demande de financement d'un montant conséquent :

- Demander à être accompagné par votre expert comptable, vos associés, un membre influent de votre réseau
- Attention c'est à vous de présenter
- être accompagné donne du poids à vos paroles et à votre projet ,

Y PLUS QU'A DEMANDER !



ET A SIGNER



C EST A VOUS

