

Trouver et bien négocier ses financements



Plan

- Les différences sources de financement
- Quelques conseils pour convaincre
- Bien négocier son financement

PARTIE 1 : Les sources de financement



love money, épargne, subventions et aides,
prêt d honneur, bpi, banque, crowdfunding,
business angel, concours

Votre épargne



- ❑ Nécessaire pour convaincre
- ❑ Économiser 10% de vos revenus
- ❑ Conseils simples et indolores

Le Love Money



- ❑ Proches (parents, amis)
- ❑ Avantages financiers
- ❑ Ne gâcher pas vos relations !

Subventions et Aides de l'Etat



- ❑ Exonération Impôts sur le bénéfices
- ❑ Exonération temporaire de CFE et CVAE
- ❑ Exonération de charges sociales
- ❑ Aide à la reprise et à la création d'entreprise
- ❑ Nacre (PTZ et accompagnement)

Les prêts d'honneur



- ❑ Souvent à taux zéro
- ❑ Directement au créateur
- ❑ Investissements de départ et BSR
- ❑ Crédibilité auprès des autres sources
- ❑ Plusieurs réseaux

BPI FRANCE



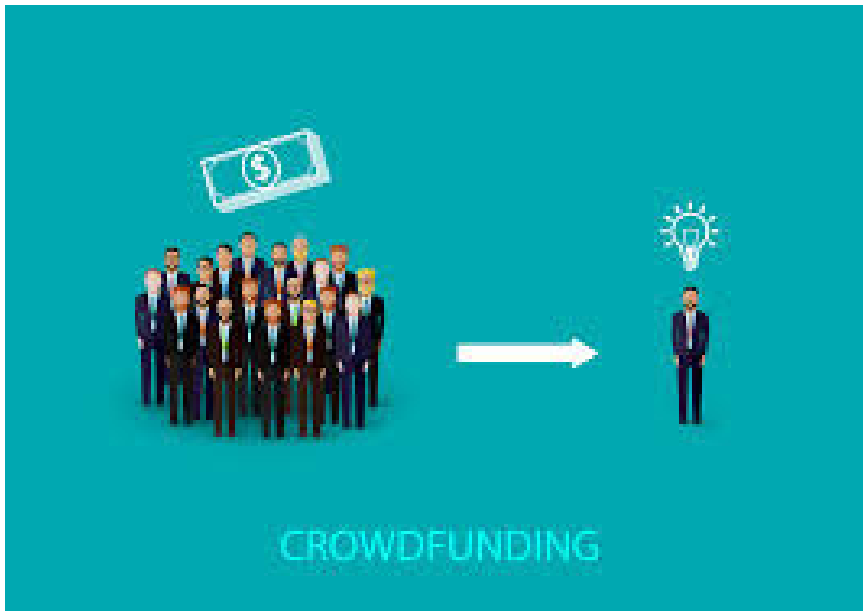
- ❑ Garantie un prêt bancaire
- ❑ Fonds d'investissement partenaires

Les banques



- ❑ Premier réflexe
- ❑ Lier une relation de confiance
- ❑ Démontrer que vous êtes bon gestionnaire, bon vendeur et bon technicien
- ❑ N'attendez pas d'avoir un besoin pour l'appeler

Le crowdfunding



- ☐ Particuliers investissent
- ☐ Don ou prêts
- ☐ Micro crédit avec taux de 5% à 12%
- ☐ A utiliser que si vous n'avez pas le choix

Concours



- ❑ Nombreux concours
- ❑ Nationaux ou régionaux
- ❑ Attention à ne pas délaisser le projet

Business Angel



- ❑ Particuliers fortunés
- ❑ Organisé en club de business angel
- ❑ Va vous accompagner, profiter de son expérience, son réseau
- ❑ 5% des projets seront financés à l'issu des elevatory pitch
- ❑ A n'utiliser que si vous n'avez pas le choix