



# FINANCEMENT :

avez-vous vraiment tout exploré ?

GO!

02 40 44 6000



## TÉMOIGNAGES

**AID,**  
un effet levier  
puissant  
p. 3-4

**ConneXions Finance**  
un évènement qui facilite  
les rencontres avec les financeurs  
p. 5

**Simplifiez-vous  
le financement  
avec la CCI**  
p. 7



# « RENCONTRER LE BON FINANCEUR AU BON MOMENT »



La question du financement reste centrale pour les entreprises, quel que soit leur stade de développement. Face à une offre qui peut leur paraître pléthorique et complexe, certaines TPE/PME peinent à rencontrer le bon financeur.

Entretien avec Cécile Prenat, Associée du Cabinet Auditia et vice-présidente de la CCI Nantes St-Nazaire.

**Cécile Prenat, quel état des lieux peut-on faire de l'accès au financement pour les TPE/PME ?**

Si on regarde d'un point de vue général, on peut dire qu'il existe au niveau régional une offre importante et variée qui est adaptée à toutes les problématiques des entreprises, qu'il s'agisse de création-reprise, de développement à l'international, de financement de l'innovation, etc. Mais la difficulté pour les chefs d'entreprises, c'est de se repérer au milieu de cette offre particulièrement large afin de rencontrer le bon financeur, celui qui correspond à leur projet ou à leur problématique. Ce que l'on constate, c'est que, par habitude, les chefs d'entreprises pensent quasi-systématiquement

bancaire dès qu'ils sont confrontés à cette question du financement mais ne pensent pas forcément aux autres possibilités qui existent pourtant.

**On a coutume de dire que le financement de l'entreprise, c'est un parcours du combattant pour les entrepreneurs ...**

Ça reste encore une réalité. Les chefs d'entreprises ont besoin de financement et l'enjeu pour eux est de rencontrer le bon financeur au bon moment. Cette question du temps est importante : selon le stade de développement de l'entreprise et la nature de son projet, le dirigeant aura intérêt à aller voir tel type de financeurs plutôt qu'un autre.

**Cela signifie que l'enjeu pour les entreprises, c'est de diversifier leurs sources de financement ?**

Clairement oui. Diversifier son financement, c'est aussi un moyen de limiter les risques et les problèmes qui peuvent se poser avec les financeurs. Evidemment, le banquier est incontournable dans la chaîne du financement, mais ce n'est pas le seul acteur. Il existe beaucoup de dispositifs

**...« Les TPE/PME pensent tout de suite financement bancaire alors qu'il existe d'autres sources à explorer »...**

comme le crowdfunding, les prêts d'honneur, les avances remboursables, les subventions, etc.

**Dans cet environnement, quel rôle a la CCI Nantes St-Nazaire et que peuvent en attendre les entreprises ?**

Tout au long de l'année, on leur propose des ateliers ou des réunions pour les informer et les sensibiliser sur les dispositifs de financement. On les met aussi en relation directement avec

les financeurs via un événement comme ConneXions Finance. Nous sommes ici dans un rôle de facilitateur. Mais nous sommes aussi acteur sur cette question avec notamment le dispositif AID (Ndlr : Atlantique Initiative Développement) qui propose des avances remboursables à taux zéro et qui peut faire effet de levier pour un financement bancaire. Nous sommes également associés aux décisions des plateformes d'initiatives locales qui accordent des prêts d'honneur sans intérêts et sans garanties aux entrepreneurs. Nos conseillers accompagnent par ailleurs au quotidien et concrètement les chefs d'entreprises pour les diriger vers les bons financeurs ou la plateforme de crowdfunding la plus adaptée à leur projet. On sensibilise, on informe, on accompagne, on met en relation et on facilite l'accès au financement, mais on forme aussi les entrepreneurs sur cette question du financement pour développer leur culture financière.

## LE SAVIEZ-VOUS \*?



**918**

On recense 918 solutions de financement (prêts, avances, exonérations, etc.) en Pays de la Loire

**+ 31 %**

Le « financement alternatif » aux entreprises (participatif, etc.) a bondi de 31 % en 2018 en France

**+ 6,1 %**

Les crédits bancaires aux entreprises ont progressé de 6,1 % sur un an

\* Sources : entreprisespays-delaloire.fr, Baromètre du crowdfunding, FBF

Renforcer les compétences au sein de son entreprise, développer une nouvelle solution clients... Pour financer leurs avancées stratégiques, les TPE et PME peuvent bénéficier du fond de financement Atlantique Initiative Développement (AID).

AID les a accompagnés.

Témoignages de 3 entrepreneurs, ayant eu ce coup de pouce grâce à la CCI.

## « RENDRE NOTRE ENTREPRISE PLUS ATTRACTIVE »

Anne-Marie Haute, présidente de Pilgrim Technology, Thouaré-sur-Loire (drones et solutions robotiques pour l'inspection industrielle • 9 salariés)

« Au printemps 2018, quand nous avons fait appel au dispositif AID, nous avons besoin d'augmenter nos compétences. Et de recruter des profils pour la R&D ; des ingénieurs, des doctorants, des inspecteurs expérimentés, etc.

Or ces profils à valeur ajoutée, recherchés dans notre secteur, coûtent cher à des petites entreprises comme la nôtre. D'où le besoin d'un soutien financier pour ces recrutements.

Un des conseillers CCI, qui nous appuyait dans notre développement, nous a proposé de nous accompagner

dans la recherche de financements. Pour le dépôt de notre demande d'avance AID, il nous a aidés à constituer un dossier robuste, qui soit clair et compréhensible pour une personne extérieure. Il nous a notamment conseillé d'y intégrer une étude de marché. Un point essentiel, auquel nous n'aurions pas pensé pour chercher un budget recrutement. Dans un délai court de 3 mois après notre demande, alors qu'il faut compter 6 mois pour d'autres types de subventions comme les aides FUI, nous avons obtenu 50 k€ d'avance remboursable via AID et 50 k€ par notre banque. Avec la possibilité d'obtenir une subvention régionale en complément. Au-delà de ces aides, couvrant tous les coûts liés aux recrutements planifiés, AID nous a permis de structurer notre entreprise. De la rendre plus attractive. »



## « UN EFFET LEVIER PUISSANT »

Vincent Tharreau, président de l'entreprise Kiplin, Nantes (solutions de prévention santé via l'activité physique adaptée • 15 salariés)



« Pour des start-up innovantes, dont les modèles sont en cours de construction, l'accès à des financements n'est pas aisé.

Toutefois, l'an passé, Kiplin avait besoin d'un soutien pour financer une nouvelle solution en développement.

Intéressés par les conditions d'AID, nous avons donc constitué un dossier en septembre 2018. Le regard de notre

conseillère CCI, et ses recommandations, nous ont permis d'en ficeler un solide, pouvant être présenté à l'ensemble des financeurs. Et ce, tout en continuant à affiner notre projet.

Via le dispositif AID, nous avons obtenu 60 k€ d'avance remboursable à taux zéro, doublés par un complément de la banque. Mais l'apport ne s'est pas arrêté là. Le comité d'engagement AID nous a en effet incités à aller voir d'autres financeurs. Outre un dossier en cours auprès de Total Développement, une demande a ainsi abouti avec France Active, qui partage des valeurs communes à Kiplin. Au final, notre démarche s'est concrétisée par une levée de fonds globale d'environ 250 k€, avec un effet levier puissant et l'accès à un écosystème de financeurs, que nous n'aurions pas identifié seuls. Aujourd'hui, nous avançons encore, en nous engageant avec la CCI dans le programme Dinamic. De quoi bien structurer notre organisation. »

# « SE CRÉER DE NOUVEAUX MARCHÉS »



**Mathieu Garcia, directeur associé d'Emenda, Saint-Herblain (bureau d'études techniques, spécialisé en performance énergétique dans le bâtiment • 15 salariés)**

« L'an passé, nous sommes arrivés à un stade de développement, nécessitant à la fois un soutien financier et des apports en compétences, en contacts, etc.

C'est dans ce contexte que nous avons sollicité le dispositif AID. La constitution du dossier, pour passer devant le comité de sélection, a été l'occasion de faire un diagnostic de la situation de l'entreprise. En échangeant avec le conseiller CCI, en répondant aux questions posées par ce professionnel qualifié, nous avons pu nous donner un temps de réflexion partagé et avancer encore. Sur le plan du financement, la validation de notre dossier AID et l'octroi d'une avance ont eu pour corollaire l'éligibilité, en octobre 2018, au FMR (Fonds mutualisé de revitalisation). Mais le plus intéressant, pour nous, a été les portes qui se sont ouvertes auprès des grands donneurs d'ordre du territoire présents au sein du Comité d'engagement AID (Airbus, Total Développement, Chantiers de l'Atlantique).

Pour des PME comme la nôtre, il est toujours difficile de se faire référencer par les grandes entreprises, habituées à côtoyer d'autres entreprises de la même taille. A travers le dispositif AID, nous avons pu nouer de nouveaux contacts. Avec la possibilité de se créer des marchés dans des domaines à forte valeur ajoutée. Aujourd'hui, nous engageons ainsi un partenariat avec Airbus. »

## Bon à savoir :



### Les Business Angels, UN AUTRE maillon du financement des entreprises

« La phase des premiers mois de la vie d'une entreprise est cruciale. Les concours financiers (prêts d'honneur, BPI, aides diverses et incubateurs ...) sont souvent épuisés et le projet n'a pas encore suffisamment décollé pour intéresser le capital-risque. C'est là qu'interviennent les business angels de l'association ABAB qui met en relation les entrepreneurs et les investisseurs. Les BA apportent ainsi au créateur une partie de leur temps, de leurs capitaux et de leur expérience. »

*Didier Allain Dupré, administrateur de ABAB et Arnaud Jehenne, président.*

Pour en savoir plus : [www.businessbooster.fr](http://www.businessbooster.fr)



## L'ŒIL DE L'EXPERT



**Claire Douillard,**  
**Conseillère Financement CCI Nantes St-Nazaire**

« Challengez vos projets avant de les présenter aux financeurs. »

« La CCI accompagne les entreprises du territoire pour qu'elles trouvent des financements qui répondent à leurs besoins. Pour cet objectif, la première chose que l'on fait, c'est d'aider les dirigeants d'entreprises à prendre du recul sur leur demande de financement et à affiner leur projet, parce que dans certains cas ces projets méritent d'être challengés avant d'être présentés à des financeurs.

Souvent, les dirigeants de TPE/PME n'ont pas de directeur financier dans leur entreprise, ils ont besoin d'être éclairés sur des questions très concrètes telles que « est-ce que je dois faire appel à du financement bancaire ou au contraire solliciter d'autres sources de financement ? ». Une fois que l'on a fait ce travail préparatoire, on les dirige vers les bons financeurs selon la nature de leur projet, qu'il s'agisse de levées de fonds, d'opérations de crowdfunding, de financement bancaire, etc. »



# CONNEXIONS FINANCE, UN ÉVÈNEMENT POUR FACILITER LES RENCONTRES AVEC LES FINANCEURS

Retour sur les précédentes éditions où 90 entreprises ont pu rencontrer plus de 30 financeurs

Entre acteurs privés et publics, offre bancaire traditionnelle, fonds d'investissement et autres solutions en émergence, les chefs d'entreprises ont parfois du mal à se repérer. L'objectif de ConneXions Finance : leur faciliter l'accès au financement !

Proposé par NAPF ( Place Financière du Grand Ouest) et la CCI, cet évènement vise à éclairer les chefs d'entreprises et dirigeants de startups, PME, TPE, ETI, dans leurs démarches de financement et leur permettre de rencontrer les principaux acteurs et investisseurs, dans une ambiance conviviale permettant de mieux connaître les spécificités de chacun.

« La vocation de NAPF est de favoriser les relations entre le monde de l'Entreprise et celui de la Finance, facilitant ainsi la compréhension mutuelle », souligne Philippe Audureau, Président de NAPF. « ConneXions Finance correspond parfaitement à cette démarche et contribue à la dynamisation de l'économie régionale. »

Côté entreprises, la pertinence de ce type de rencontres entre deux univers

qui se regardent trop souvent en chiens de faïence semble avoir trouvé sa légitimité. « Il y a des créatifs qui ont des idées, des gestionnaires financiers plus cartésiens, des chefs de projet qui ont le sens de l'organisation ... Les faire se rencontrer, c'est l'opportunité pour que de belles idées puissent voir le jour, mais aussi de créer de belles rencontres entre des réseaux, des personnes qui n'ont pas l'habitude de se côtoyer », notait Isabelle Saxer, dirigeante de la plate-forme Escale Littorale pour les passionnés et les sportifs du littoral, lors d'une des éditions de ConneXions Finance.

ConneXions Finance permet de connecter les entrepreneurs aux financeurs, mais pas seulement. Pour Jérôme Pasquet, dirigeant de la start-up Peek'in dont la plateforme digitale permet à des

**...« Entreprises et financeurs, deux univers qui se regardent trop souvent en chiens de faïence »...**

professionnels de restituer des objets perdus à leurs propriétaires, ConneXions Finance a aussi permis de trouver de nouveaux débouchés! « J'ai été retenu en

2018 pour pitcher lors de ConneXions Finance devant des financeurs. Ce sont des occasions rares pour une jeune boîte comme la nôtre. J'ai eu de super retours, mais surtout j'ai pu rencontrer un acteur de la location de véhicules qui doit restituer à ses clients des objets qu'ils ont oubliés dans leur

véhicule et qui a expérimenté notre plateforme. Ce loueur m'a permis également de rencontrer de nouveaux partenaires techniques avec qui on travaille aujourd'hui. Au démarrage, Peek'in visait en priorité les hôteliers, depuis ConneXions Finance, on adresse une nouvelle cible. C'est la magie de ce genre d'évènements. On peut y rencontrer des financeurs et échanger avec eux, c'est ce que j'ai fait, mais pas que », explique Jérôme Pasquet.

## 3 BONNES RAISONS DE VENIR À CONNEXIONS FINANCE



### 1 - Rencontrer plusieurs financeurs sur un même lieu

Pas toujours facile de décrocher un rendez-vous avec un financeur ? Encore moins d'en rencontrer plusieurs sur un même lieu ? Avec ConneXions Finance, c'est possible !

### 2 - Connaître les aides adaptées à votre projet

Vous êtes en quête de financement bancaire ou vous planchez sur une levée de fonds ? Selon votre projet, il existe différents types d'aides. Identifiez-les et rencontrez les financeurs lors de ConneXions Finance.

### 3 - Echanger dans un cadre convivial

A ConneXions Finance, vous rencontrez les acteurs de la finance dans un lieu neutre et dans un cadre convivial. Des conditions idéales pour faire tomber tous les a priori.



**NAPF**  
Place Financière  
du Grand Ouest

## ZOOM SUR NAPF, LA PLACE FINANCIÈRE AU SERVICE DES ENTREPRISES

« NAPF, Place Financière du Grand Ouest, réunit 165 adhérents, composés de 80 acteurs de la finance et de 85 entreprises. Ces dernières viennent y trouver de l'expertise et des échanges. Par exemple, les petits déjeuners mensuels traitent de sujets concrets comme la communication financière des entreprises, le BFR, ... »

À un moment où NAPF s'ouvre délibérément aux entrepreneurs, mon ambition est d'apporter toute mon expérience d'entrepreneur et patron d'ETI au développement de l'association afin que les entrepreneurs profitent de toutes les forces de la finance. »

par Philippe Audureau, HERIGE, Président de NAPF

## ET SI VOUS REVISITIEZ VOS RELATIONS AVEC VOS BANQUES ?

Souvent, la relation Banque/Entreprise est malmenée. Les témoignages d'entreprises et de banquiers présentés dans ce guide vous dévoilent les bonnes pratiques à adopter.



### À RETENIR

LE BANQUIER NE PRÊTE PAS SON ARGENT  
MAIS CELUI DE SES CLIENTS



S'APPUYER SUR SES PARTENAIRES POUR CHOISIR LA BANQUE  
ADAPTÉE À SES BESOINS ET IDENTIFIER LES BONS INTERLOCUTEURS

EN PÉRIODE DE LANCEMENT: MULTIPLIER ET  
COMBINER LES SOURCES DE FINANCEMENT



DOSSIER INCOMPRIS PAR LE BANQUIER ?  
→ ÉCHANGER POUR REVOIR LE CONTENU ET LA PRÉSENTATION:  
QUAND UN BANQUIER DIT NON, IL EST IMPORTANT DE  
COMPRENDRE POURQUOI.

### ERREURS À ÉVITER



MENTIR, Y COMPRIS PAR OMISSION

FAIRE L'AUTRUCHE



FAIRE DES PRÉVISIONNELS ENJOLIVÉS

« À PARTIR DE L'ANNÉE PROCHAÎNE,  
L'ENTREPRISE PASSE DANS LE VERT »



ÊTRE APPROXIMATIF: QUAND UN BANQUIER  
NE COMPREND PAS, IL NE FAIT PAS.



S'ENTÊTER → IL FAUT PARFOIS ACCEPTER  
DE FAIRE AUTREMENT ET DE REDIMENSIONNER SON PROJET

VOULOIR TOUT AUTOFINANCER

→ ATTENTION À LA TRÉSORERIE, PENSER À L'AVENIR



### LES BONNES PRATIQUES DE LA RELATION BANQUE ENTREPRISE



Envie d'en savoir plus ?

Téléchargez le guide des relations  
banque entreprise sur [nantesstnazaire.cci.fr/](http://nantesstnazaire.cci.fr/)

[guide-banque-entreprise.fr](http://guide-banque-entreprise.fr)



### BANQUE-ENTREPRISE : UN GUIDE POUR FLUIDIFIER VOTRE RELATION



**Denis Maure, directeur général de la SEPAMAT et vice-président CCI Nantes St-Nazaire**

« Une des missions de la CCI Nantes St-Nazaire, c'est de contribuer au développement de la culture financière des dirigeants d'entreprises. Cela passe notamment par des outils concrets comme le « Guide des bonnes pratiques de la relation Banque-Entreprise » que nous publions avec le CJD Nantes Atlantique et la Fédération Bancaire Française. Pourquoi ce guide ? Parce

que j'ai souvent été choqué d'entendre des chefs d'entreprises fustiger des banques qui, selon eux, ne les soutiennent pas. Cela témoigne le plus souvent d'une méconnaissance du fonctionnement d'une banque. Or, pour bien travailler et entretenir la relation avec son banquier, il faut le comprendre. Du côté du banquier, les besoins en financement des entreprises ne sont pas toujours bien adressés, car il raisonne encore souvent par taille d'entreprise, et non par projet d'entreprise.

Dans ce guide, on s'est voulu très pragmatique et pédagogique pour que les deux univers se comprennent mieux, avec la mise en avant de bonnes pratiques et de retours d'expériences d'entrepreneurs et de banquiers. Avant votre prochain rendez-vous avec un banquier, parcourez-le, nul doute que cela vous aidera ».

# DES SOLUTIONS CCI POUR SIMPLIFIER VOTRE FINANCEMENT

Un accompagnement personnalisé quel que soit votre projet à financer

**1** J'identifie mon besoin

-  Faites le point en quelques minutes sur vos pratiques de pilotage financier en réalisant le « **flash diag financement** » sur le site [nantesstnazaire.cci.fr](http://nantesstnazaire.cci.fr). Vous y trouverez des préconisations et des pistes d'action,
-  Connectez-vous à la plateforme [entreprisespaysdelaloire.fr](http://entreprisespaysdelaloire.fr) pour évaluer vos besoins et trouver des financements,
-  Utilisez les e-service de **CCI Store** [ccistore.fr](http://ccistore.fr) rubrique « financement », pour découvrir une sélection d'applications, logiciels et outils enlignes.

**2** J'évalue ma capacité à emprunter et je choisis le bon type de financement

**3** J'identifie les financeurs potentiels

**4** Je monte mon dossier de financement

-  Réalisez avec un conseiller un **diagnostic** pour identifier les axes prioritaires de développement en fonction des objectifs et définir un plan d'actions,
-  Renforcez vos compétences et celles de vos collaborateurs grâce aux **formations courtes** dédiées\* choisies parmi nos « BEST » :
  - Les fondamentaux de la gestion d'entreprise
  - Elaborer des tableaux de bord
  - La gestion financière
  - La finance pour non financier.

\* [nantesstnazaire.cci.fr/boutique/formation-continue](http://nantesstnazaire.cci.fr/boutique/formation-continue)

-  Bénéficiez de l'**Accompagnement au montage de dossiers d'aides et financement** en confiant votre projet à un conseiller CCI : il vous oriente efficacement vers les meilleurs dispositifs et prépare avec vous le dossier de demande de financements.

**Pour aller plus loin ...**

-  Sollicitez l'aide d'un conseiller CCI qui vous donnera un coup de pouce supplémentaire afin d'accélérer la levée de fonds en capital via le **Crowdfunding**,
-  Identifiez les financements export possibles selon un plan d'actions défini grâce au **Pack orientation export**.

- Profitez d'un accompagnement personnalisé pour la présentation de votre projet devant un comité d'agrément pour :
  - l'obtention d'un **Prêt d'honneur création d'entreprise** pour lancer votre activité,
  - l'obtention d'un **Prêt d'honneur croissance** pour booster votre activité,
  - l'obtention d'un **Prêt d'honneur reprise d'entreprise**,
  - l'obtention d'une avance remboursable à taux 0 % via le dispositif **Atlantique Initiative Développement (AID)**.



#### SERVICE EN LIGNE

Pour réaliser un autodiagnostic et s'informer en ligne



#### CONSEIL

Pour obtenir un diagnostic ou un conseil individualisé



#### ATELIER

Pour échanger, discuter et mieux comprendre



#### FORMATION

Pour acquérir des compétences



**Et aussi...** venez participer à **ConneXions Finance**, l'évènement qui facilite les rencontres entre porteurs de projet et financeurs.

Repérés pour vous d'autres dispositifs :

- **BPI France** : [bpifrance.fr/Qui-sommes-nous/Nos-metiers/Financement/Presentation](http://bpifrance.fr/Qui-sommes-nous/Nos-metiers/Financement/Presentation)
- **Agence Régionale Pays de la Loire** : [agence-paysdelaloire.fr](http://agence-paysdelaloire.fr)

**+ DE 900 AIDES POUR LA RÉUSSITE DE VOS PROJETS,**  
identifiez facilement les aides, financements et réseaux d'accompagnement.

**#EFFICACE**  
**#COMPLET**  
**#USER FRIENDLY**



[entreprisespaysdelaloire.fr](http://entreprisespaysdelaloire.fr)

# CONNEXIONS FINANCE

Facilitons nos rencontres

3<sup>ème</sup> Édition

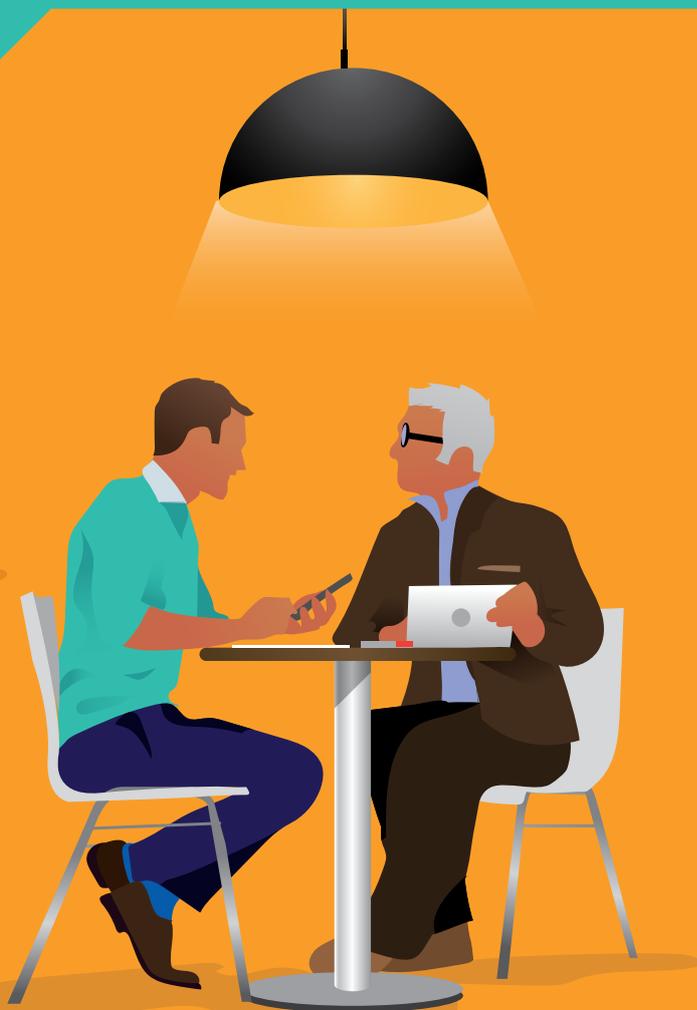
CCI Nantes St-Nazaire

à Nantes 28 FÉV. à St-Nazaire 27 MARS

18H

*Dirigeants de TPE ou PME, porteurs de projets,  
vous recherchez des financements ?*

**VENEZ À CONNEXIONS FINANCE  
RENCONTRER VOS FINANCEURS !**



Banquiers,  
fonds d'investissement,  
Business Angels...

**PLUS DE 20 FINANCEURS  
À L'ÉCOUTE DE VOS  
BESOINS.**

Un événement organisé par :



**CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE**

1<sup>er</sup> ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES



**NAPF**

Place Financière  
du Grand Ouest