

## L'ŒIL DE LA TPE

Par Rivalis, le premier réseau dédié aux petites entreprises



C'est une réalité, les artisans rencontrent des difficultés à obtenir un financement. La conjoncture actuelle, couplée à des difficultés inhérentes à la profession (manque de connaissance dans la gestion d'une entreprise, portefeuille client parfois aléatoire, statistiques mauvaises sur le dépôt de bilan...) font que les établissements bancaires sont souvent frileux pour accorder un financement aux artisans.

### Conseil n°1 : Présenter un dossier solide et une forte motivation

Cela peut paraître évident mais se présenter à un banquier avec un dossier bien construit constitue la base pour toute demande de financement. L'artisan doit exposer son projet d'entreprise de façon détaillée et y apporter toute la motivation nécessaire pour prouver sa volonté d'entreprendre et de réussir. Établir un prévisionnel, illustrer son savoir-faire, donner des références ou avoir des clients potentiels sont autant de cartes à jouer pour faire valoir le sérieux de son dossier.

### Conseil n°2 : Se faire soutenir par des organismes

Il est toujours mieux d'avoir un apport, même minime, lors d'une demande de financement, notamment pour donner de la crédibilité à son projet. Lorsque l'on ne dispose pas de ces fonds, il est tout à fait possible de faire appel à des organismes spécialistes. C'est le cas du prêt à la création d'entreprise dispensé par OSEO, qui offre des garanties aux établissements bancaires, ou du prêt d'honneur de France Initiative, qui permet de renforcer les fonds propres. L'obtention de ces prêts nécessite également la constitution d'un dossier.

### Conseil n°3 : Se faire accompagner tout au long du projet de financement

Si l'étape du financement est cruciale pour mener à bien son projet d'entreprise, elle est source d'inquiétudes et pas toujours porteuse de résultats positifs. Il est donc important de se faire accompagner dans ce parcours. Être conseillé, suivi, voir parrainé est une bonne façon de préparer son dossier mais aussi d'apporter une crédibilité supplémentaire à son dossier. Le soutien n'est pas un vain mot quand il s'agit de soumettre un projet de financement aux banques ! ▀

#### TÉMOIGNAGE



**Serge WAGNER | Energie Rénovation | Paris 17<sup>e</sup>**

« Lorsque j'ai souhaité monter ma structure, je me suis immédiatement tourné vers Éric BLÉRET pour m'accompagner dans cette aventure. S'il n'avait pas été présent dans cette phase de financement, je n'aurais jamais pu obtenir de prêt, voire ouvrir un simple compte professionnel. Sa présence a rassuré les banques et a constitué une caution de poids ! »