

FINANCEMENTS DES PROJETS

*Pour une présentation développée, se reporter au document
« Accompagnement des projets d'investissement »*

Certains chefs d'entreprise souhaitent obtenir un financement pour la réalisation d'un projet de modernisation de leur outil de production ou de développement commercial. Une recherche réaliste de financements implique :

- que le projet soit en cohérence avec le savoir faire de l'entreprise et de taille raisonnable,
- que l'entreprise affiche d'ores et déjà des résultats bénéficiaires afin d'autofinancer une partie significative du projet. (Sinon, une restructuration s'impose avant de lancer le nouveau projet),
- que le projet puisse être validé par les **possibilités du marché**.

Notre démarche comporte 3 phases successives:

a) Valider le(s) projet(s) voir également fiche *Evaluation de Projets*

- validation des perspectives commerciales (produits et marchés):
 - une étude de marché permettra de déterminer les hypothèses hautes et basses d'activités possibles, nous développerons (ou confirmerons) les perspectives commerciales.
 - ces perspectives devront être étayées par des intentions d'achat de clients potentiels identifiés,
 - l'examen de la structure commerciale existante (ressources, réseau, personnel, méthodologies, etc.), afin de vérifier qu'elle est apte à soutenir le projet envisagé.
- validation technique:
 - vérification de la faisabilité technique du process industriel, ainsi que de la satisfaction des exigences des clients potentiels en termes de qualité, flexibilité et coût,
 - définition du programme d'investissement (équipements, formation du personnel, etc.),
- validation économique: cette analyse portera sur
 - les éléments constitutifs du prix de revient, en intégrant également les facteurs externes d'évolution (énergie, matières premières, salaires, etc.),
 - les comptes de résultats et cash flows prévisionnels,

b) Consolider le business plan de l'entreprise (après investissement) :

- le plan marketing qui justifie le lancement du projet,
- les programmes de réalisation,
- les montants d'investissement et de besoin en fonds de roulement,
- le besoin de financement et la capacité de remboursement.

c) Présenter le dossier de financement du projet, afin de:

- justifier la faisabilité du projet,
- prouver l'existence d'un marché solvable et de l'engagement des clients principaux,
- présenter un projet crédible, auprès des établissements financiers ou investisseurs privés,
- rechercher les types de financement les mieux adaptés.

FINANCEMENT DES PROJETS

<u>Objectifs :</u> Obtenir les concours financiers ou les apports en capitaux complémentaires nécessaires à la réalisation d'un projet ou au développement de l'Entreprise. <u>Étapes préalables nécessaires:</u> • Diagnostic rapide (obligatoire) <u>Étapes suivantes possibles:</u> • Recherche de débouchés commerciaux • Accompagnement à la mise en oeuvre	<u>Durée:</u> 1 mois à 3 mois (1)	<u>Entreprises concernées :</u> • Entreprises privées. <u>Conditions préalables :</u> • Entreprise rentable et viable pouvant financer une partie du projet • Cadre juridique et système bancaire adaptés. <u>Livrables :</u> • Validation du projet au plan commercial, technique et économique (business plan) • Dossier de demande de financement
---	--	---

(1) hors délais de recherche de financement proprement dite (+3 à 6 mois)