

5 ÉTAPES CLÉS



**POUR RÉUSSIR
SON FINANCEMENT PROFESSIONNEL**

Le plan d'action indispensable
pour concrétiser votre projet d'entreprise
avec sérénité et efficacité



INTRODUCTION

Lancer ou développer une activité professionnelle nécessite plus qu'une bonne idée.

Cela demande de la méthode, une vision claire... et les bons partenaires pour vous accompagner.

Chaque année, des centaines de porteurs de projet échouent non pas faute de potentiel, mais faute d'avoir su structurer leur demande de financement ou convaincre au bon moment.

Ce guide en 5 étapes a été conçu pour vous aider à poser les fondations de votre dossier, éviter les pièges classiques et avancer avec confiance vers votre objectif : obtenir les fonds nécessaires pour concrétiser votre projet.

1

Montez votre dossier en réunissant vos idées



Avant de parler chiffres, taux ou garanties, il faut répondre à une question essentielle : votre projet est-il clair, compréhensible et cohérent ?

C'est à cette étape que vous posez les bases de votre offre :

- Que vendez-vous exactement ? (produit, service, innovation)
- À qui ? (votre cible)
- Pourquoi vous ? (vos forces différenciantes)
- Pourquoi maintenant ? (le marché en a besoin ?)
- Quelle est votre proposition de valeur ?
- Quels sont vos canaux de distribution

Utilisez la méthode des 4P (Produit, Prix, Place, Promotion) pour clarifier vos intentions.

Pensez aussi à raconter la genèse du projet : une problématique vécue ? Une opportunité du marché ? Une passion métier ? Tout compte dans la construction du sens.

 L'objectif : que n'importe quel interlocuteur (banquier, investisseur, partenaire) comprenne votre projet en 2 minutes, avec une vision claire de ce que vous allez apporter au marché.



+ La valeur ajoutée d'ICC Finance

Nous vous aidons à formuler un projet lisible et professionnel, en challengeant vos arguments et en vous guidant sur ce que recherchent les financeurs.

2

Élaborez un business plan structuré et convaincant

Un bon business plan, ce n'est pas qu'un document de 30 pages. C'est une traduction chiffrée et logique de votre vision.

Il doit démontrer la viabilité économique de votre activité, mais aussi votre capacité à anticiper, à vous organiser et à gérer les risques.

Ce que doit contenir un bon business plan :

- Une présentation du projet et de ses porteurs
- Une étude de marché solide (concurrence, tendances, opportunités locales)
- Une stratégie commerciale claire
- Et surtout : un prévisionnel financier réaliste (chiffre d'affaires, charges fixes/variables, résultat net, seuil de rentabilité, besoin en fonds de roulement...)

Ne trichez pas sur les chiffres. Ne surestimez pas vos capacités. Un financeur sérieux verra tout de suite si votre plan est "gonflé" artificiellement.

+ La valeur ajoutée d'ICC Finance :

Nous savons ce qui rassure les financeurs et ce qui les fait fuir. Nous vous aidons à bâtir un business plan lisible, crédible et structuré, et nous valorisons votre profil pour que chaque page serve votre cause.



3

S'entourer d'interlocuteurs sur la partie juridique et comptable

Un bon projet ne se construit pas seul. Très souvent, les difficultés viennent d'un mauvais choix de forme juridique, d'un régime fiscal inadapté, ou d'une méconnaissance des obligations sociales.

Selon que vous créez une micro-entreprise, une SAS, une SARL ou une société unipersonnelle, les impacts sont majeurs sur :

- Votre régime d'imposition
- Votre protection sociale
- Votre accès aux aides
- Votre crédibilité auprès des banques

Faites-vous accompagner dès le départ par un expert-comptable ou un conseiller juridique.

Cela vous évitera des erreurs coûteuses ou des restructurations inutiles au bout de quelques mois.



+ La valeur ajoutée d'ICC Finance :



Nous vous mettons en relation avec des partenaires de confiance (comptables, juristes, experts du réseau pro local) pour vous faire gagner en efficacité et éviter les faux départs.

4

Évaluez votre besoin en financement



Un bon dossier, c'est aussi un besoin de financement clair et justifié.

Trop demander peut effrayer un financeur. Pas assez... et vous risquez d'être à court de trésorerie dès les premiers mois.

Vous devez identifier :

- Les besoins d'investissement (matériel, véhicules, outils, informatique, travaux...)
- Le besoin en trésorerie de départ (charges fixes, décalage d'encaissement, sécurité de démarrage)
- Les aides mobilisables (subventions, prêts à taux zéro, exonérations...)
- Vos fonds propres disponibles

Construisez un plan de financement équilibré entre apport personnel, emprunt, aides publiques et éventuels investisseurs.

+ La valeur ajoutée d'ICC Finance :



Nous vous aidons à déterminer le bon montant à financer, à monter une stratégie de financement réaliste, et à combiner emprunt bancaire + aides disponibles. Pas de trou dans le budget, pas de mauvaises surprises.

5

Préparez un dossier complet et soigné pour valoriser votre profil



Une fois tous les éléments rassemblés, votre dossier doit être :

- Clair
- Bien présenté
- Documenté
- Personnalisé

Il doit donner envie à la banque de vous faire confiance.

Incluez : votre business plan, vos bilans (si existants), justificatifs d'identité et de domicile, tableaux financiers, CV, devis... et surtout, un discours aligné avec les chiffres.



+ La valeur ajoutée d'ICC Finance :

Nous mettons en forme un dossier professionnel, avec les bons codes, les bons indicateurs et les bons arguments, pour que votre projet parle la langue des financeurs. Résultat : plus d'écoute, plus de réactivité, plus de chances de succès.

Pour conclure

Monter un projet, c'est passionnant... mais complexe.
Surtout quand on entre dans la phase du financement.

Chez ICC Finance, on ne vend pas un prêt.

On construit un projet avec vous.

On vous accompagne, on vous défend, et on vous ouvre des portes.

**VOUS VOULEZ EN DISCUTER ? CONTACTEZ-NOUS POUR UN
PREMIER ÉCHANGE GRATUIT ET SANS ENGAGEMENT.**



contact@icc-finance.fr



05 61 40 79 68

ÊTRE RAPPELÉ.E



SARL ICC DÉVELOPPEMENT, au capital social de 14.300 € | Siège social : 12 allée du Rouergue 31770 Colomiers | Code NAF 6492Z | N° TVA FR 63805215738 | RCS TOULOUSE N° 805 215 738 | Franchiseur ICC FINANCE | Agissant en tant que courtier IOBSP et mandataire IAS | Enregistré à l'ORIAS sous le N°150 006 49 (orias.fr) et adhérent à l'AFIB | Supervisé par l'ACPR (acpr.banque-france.fr) | RC PRO MS AMLIN N°AMRCP200200 | Représenté par Mr Hugo CARIAT et Mr Sylvain GOMEZ en qualité de gérant - associé | www.icc-finance.fr

Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager. Aucun versement, de quelque nature que ce soit, ne peut être exigé d'un particulier, avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent. Pour tout prêt immobilier, l'emprunteur dispose d'un délai de réflexion de dix (10) jours ; l'achat est subordonné à l'obtention du prêt, s'il n'est pas obtenu, le vendeur doit rembourser les sommes versées.