



Communiqué de presse

L'association STARTER, qui réunit les chefs d'entreprise de la Zone Franche Urbaine de NANCY (plateau de HAYE et VANDOEUVRE), a réuni son premier petit déjeuner de la saison 2009-2010 le jeudi 10/12/09 au château du CHARMOIS à VANDOEUVRE. Il a réuni 17 participants en présence de Thierry GIGOUT, président de STARTER et de Jean Claude BARTHELEMY, gérant de 2 ST, société d'informatique, membre de STARTER et organisateur de la réunion. Le thème retenu ce jeudi était le suivant : « les clés du financement en période de crise. Quelles spécificités pour la ZFU. »

Il a été animé Sébastien CHUSTE (OSEO) et Xavier DUCRET (BANQUE POPULAIRE).

Sébastien CHUSTE a présenté rapidement OSEO (issue de la fusion de la BDPME et de l'ANVAR). OSEO est une banque d'investissements, qui a pour missions d'accompagner la croissance des entreprises par la garantie de prêts, la participation au financement des PME, le soutien à l'innovation. OSEO a la particularité de n'intervenir jamais seule, mais toujours en complément d'un autre partenaire bancaire (OSEO travaille avec toutes les banques). Elle est le seul établissement financier référencé au code des marchés publics. De manière humoristique, l'intervenant a conclu sa partie en disant qu'après avoir apporté une bonne bouffée d'oxygène depuis un an aux entreprises, OSEO s'efforçait maintenant de leur donner des sucres lents ... !

On ne présente plus la BANQUE POPULAIRE, qui accompagne les particuliers, mais aussi les entreprises. Xavier DUCRET a toutefois rappelé les objectifs de son établissement, et surtout montré avec des exemples concrets comment la BANQUE POPULAIRE dispose de tous les outils pour accompagner le chef d'entreprise en ces temps de crise.

Les deux banquiers ont ensemble abordé les problématiques d'actualité : Les besoins de la crise sont surtout du court terme. Tout besoin est finançable, et le milieu bancaire dispose de la capacité de mobiliser les ressources nécessaires à court terme. La crise a contraint à revenir aux fondamentaux de l'analyse financière. Leur conclusion a été très simple : Le banquier ne prête pas moins, il prête mieux !!!

De nombreux échanges avec la salle ont suivi. On retiendra deux conseils, donnés au fil des questions ; ils sont frappés du coin du bon sens, et toujours bons à rappeler. Premier conseil : c'est dans son métier qu'un créateur a le maximum de chances de réussir ; et une bonne identification de la globalité de ses besoins de financement est fondamentale dès le début de son projet. Deuxième conseil : une entreprise a besoin d'un banquier et d'un comptable : les données comptables sont la base d'une parfaite compréhension entre le banquier et son client et donc d'un partenariat réussi.

Un dernier conseil délivré de concert pour finir par les deux intervenants : avec votre banquier, anticipez ; cela lui donnera confiance, et il fera tout pour vous aider ...

Les chefs d'entreprise présents ont bien écouté. Tous espèrent qu'ils seront entendus quand ils passeront aux exercices pratiques !!!

Contacts:

thierry.gigout@starter.asso.fr

Jean-claude.barthelemy@starter.asso.fr