

Liberté 28/10/10

Banque / Investissement

Speed dating bancaire :

"Comment financer un projet ?"



La CCI de Caen a défendu son nouveau concept devant plusieurs dizaines de participants au dernier Speed dating bancaire : "offrir la possibilité à des porteurs de projet, dans différents secteurs d'activité, de rencontrer plu-

sieurs établissements bancaires lors de rendez-vous de 30 minutes, en un même lieu, en l'espace d'une journée. Permettre simultanément à des banques de recevoir quelques uns de leurs futurs clients, peut-être..." Le Speed dating bancaire est un moyen d'enrichir les projets présentés et de les fiabiliser. Pour beaucoup de créateurs d'entreprises, la présentation du projet devant un banquier est une réelle épreuve, et l'aboutissement de beaucoup de travail. Ici, en 30 minutes, le futur créateur peut exposer son idée et recevoir de précieux conseils, sans aucune pression et, surtout, en amont du démarrage. C'est aussi, quelque part, un entraînement à la présentation finale d'un projet. Cela ne s'improvise pas.

Sinay, recherche marine, "doit poursuivre sa croissance"

Yannis SOUAMI, jeune ingénieur caennais de 28 ans, était présent à ce Speed dating, alors même que sa société (27 salariés aujourd'hui, 1 à ses débuts) fonctionne depuis un peu plus de deux ans. Que recherche-t-il ? Que peut-il lui rapporter ce type de rendez-vous plutôt réservé à de jeunes futurs créateurs ? "Il est intéressant d'établir des relations entre les entrepreneurs et financeurs. Je suis venu voir les capitaux risqués". Son entreprise, Sinay, a besoin d'un 1,5 million d'euros. Objectif : "se développer le plus rapidement, continuer notre rythme de croissance. On se doit d'aller chercher les marchés à l'étranger et en France on vise aussi l'éolien offshore...".

Besoin de 1,5 million d'euros

La société Sinay est en développement... Elle conçoit des logiciels qui récupèrent des enregistrements effectués sous l'eau. "Des sons au milieu desquels il est possible de détecter, dans un lieu donné, la présence (ou non) de cétacés". Son expertise intéresse en transversale des secteurs d'activités sensibles comme par exemple "les activités militaires"...

Son obsession, protéger les dauphins et autres mammifères marins ? "Il existe le pinger qui est un répulsif sonore. Cet appareil qui peut-être fixé sur les filets, est destiné à repousser les cétacés et éviter ainsi leur pêche accidentelle". Pour une jeune entreprise, ces équipements coûtent cher. Pendant les premières années, il faut sans cesse rechercher des fonds, investir, se priver de salaires parfois, mais résister à la tentation de la résignation. "Il faut croire en ses rêves et ne pas avoir peur de ne pas gagner d'argent... Foncer en étant prudent".