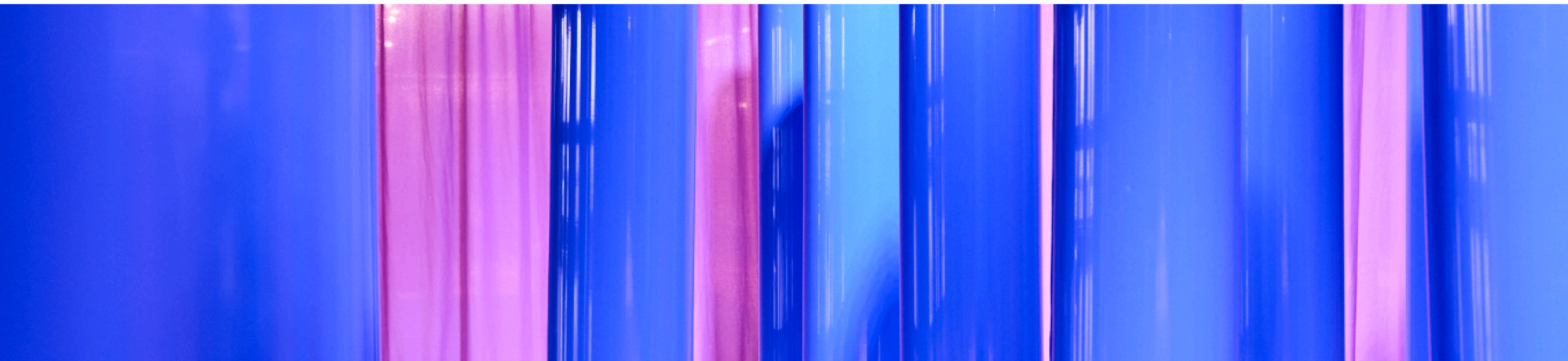


# WSN ACADEMY



## FINANCER SON PROJET : QUELLES SOLUTIONS DE FINANCEMENT ET COMMENT CONVAINCRE ?



# Le défi du cycle d'exploitation long

---



## Cycle d'exploitation étendu

Les entreprises de design fonctionnent par **collections**, créant un **cycle d'exploitation** particulièrement long qui nécessite un préfinancement important .



## Décalage financier

Que vous vendiez en **BtoB** ou **BtoC**, vous devez **préfinancer** vos productions bien avant de percevoir les recettes des ventes effectives.



## Autofinancement nécessaire

Plusieurs mois d'exploitation doivent être **auto-financés** avant de réaliser le **chiffre d'affaires**, créant une **tension sur la trésorerie**.

# Financement au démarrage

---



## Fonds propres

Apport personnel solide  
(+50K€)



## Crowdfunding

Pré-commandes et soutien  
communautaire



## Micro-crédit

Jusqu'à 12K€ via l'ADIE



## Prêts d'honneur

5K€ à 50K€ à taux 0%

Au démarrage, il est essentiel de disposer de fonds suffisants pour tenir au moins deux collections, prouvant ainsi la viabilité de votre modèle aux futurs financeurs. Les prêts d'honneur offrent un effet de levier : 1K€ prêté peut permettre d'obtenir 1K€ de dette bancaire.

# Financement de l'exploitation une fois la marque lancée

---

## Dette financière à court terme

Une fois votre **marque établie**, vous pouvez recourir à la **dette financière à court terme** pour **financer votre cycle d'exploitation**.

Cette solution permet de maintenir une trésorerie saine pendant les **périodes de production** et d'attente des recettes.

## Deux types de financeurs

Deux catégories d'acteurs peuvent vous accompagner dans ce financement :

- les **banques traditionnelles**
- les **établissements financiers alternatifs**, qui proposent des **solutions plus flexibles** et souvent plus adaptées aux besoins des entreprises de mode.





# Solutions bancaires



## Crédits de campagne

**Financement à court terme (20K€ à 500K€)** dédié au **B2B** pour couvrir le **cycle d'exploitation** en attendant le règlement des clients wholesale. Idéalement, demandez un **délai de 120 jours**.



## Affacturage

**Avance de trésorerie** par **cession des créances clients**.

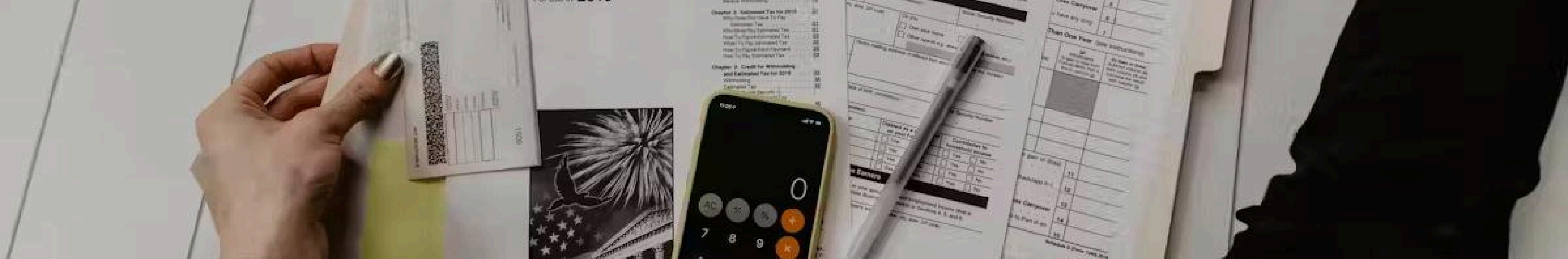
La **société d'affacturage** gère les encaissements et relances.

Alternative plus abordable : la solution **BPI (Avance +)**.



## Crédit de trésorerie

Pour les **besoins de liquidités à court terme**, permettant de faire face aux **imprévus** comme un **non-règlement** ou une **dépense non anticipée**.



# Solutions financières alternatives

## Avance de trésorerie

Basée sur l'analyse des flux de trésorerie sur 6 mois, avec un montant ajustable à la hausse si les rentrées augmentent.

## Avance sur paiements

Prise en charge du règlement des factures fournisseurs ou prêt basé sur l'analyse du carnet de commandes.

## Revenue-Based Financing

Financement contre un pourcentage des revenus futurs, offrant une flexibilité liée aux performances financières.

## Financement des stocks

Prêt basé sur la valeur des stocks avec mise en place d'un gage et suivi des entrées/sorties pour ajuster le financement.

# L'accompagnement Cefin



## **Portail “Financer la Mode”**

Pour accéder au comparateur de financements Cefin et être accompagné(e) dans l'obtention des financements adaptés à votre situation, rdv sur notre page dédiée :

<https://cefin.fr/financerlamode>



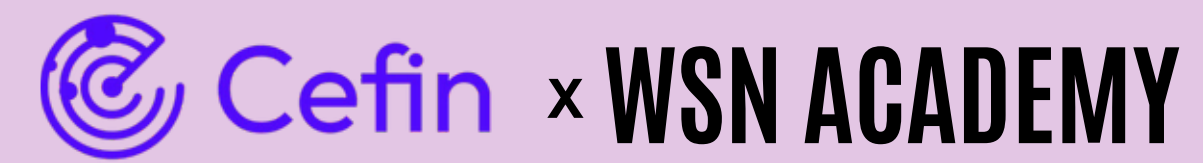
## **Nouveautés**

- **Recherche de financement plus efficace**
- **Intégration de solutions non bancaires**
- **Parcours totalement intégré avec réponse en 72 heures**
- **Sans frais de dossier ni commission**



## **Contact**

Nos chargés d'affaires Cefin sont disponibles au 09 72 44 55 93 ou par email à [team@cefin.fr](mailto:team@cefin.fr).



**MERCI !**