



LE CONSEIL BUSINESS PAR



# Ainsi fonds, fonds, fonds...

Banque d'affaires engagée et active en Bourgogne-Franche-Comté, Canovia délivre son expertise à chaque numéro. Ici la particularité d'une levée de fonds pour une PME en quête de croissance.

CLAIRE FILLATRE  
ANALYSTE FINANCIER SENIOR

**L**ever plusieurs millions d'euros est un sport à part entière dans le ring économique. Pour une PME, c'est inévitablement un saut de catégorie : on sort des réflexes du quotidien pour entrer dans un projet qui engage la stratégie, le temps... et parfois la sérénité. Canovia intervient précisément dans ces zones où l'entreprise a besoin d'un copilote.

Sa filiation à André Le Groupe la conduit naturellement vers des projets viticoles, dans le cas d'acquisitions de foncier ou de transmissions à préparer par exemple, et vers des PME ou ETI de type industriel, par nature gourmandes en besoin d'investissement.

## « Traduire l'intuition entrepreneuriale »

Prenons l'exemple de Jeanne, à la tête d'une PME industrielle solide, bien implantée, avec un carnet de commandes qui s'épaissit. Elle veut investir dans une nouvelle ligne de production, peut-être même racheter une petite structure complémentaire pour accélérer.

Le montant, lui, change d'échelle : plusieurs millions d'euros. L'idée de départ est claire. Mais entre « je sais où je veux aller » et « voici un dossier financier », il existe un monde fait de prévisions, de narration, de risques à cadrer...

Canovia sait faire : « Traduire l'intuition entrepreneuriale en langage financier, sans demander au dirigeant de devenir spécialiste », résume Claire Fillatre, ana-

lyste financier senior. Les financeurs ne lisent pas un projet comme un chef d'entreprise le raconte. Ils attendent une structure, une logique, des hypothèses étayées, une cohérence entre marché, stratégie et chiffres.

Canovia aide ainsi Jeanne à structurer son projet : projections crédibles, scénarios, supports de présentation, argumentaire.

## Diagnostic de départ

« Ce diagnostic de départ est fondamental, estime encore la spécialiste. Il nous faut comprendre la culture et le projet d'entreprise du dirigeant, avec toute une relation de confiance à construire. »

Deuxième levier : le réseau. « Une PME sait pousser la porte de ses banques habituelles. Mais dès que le financement sort des standards, il faut souvent élargir la carte : équipes de financements structurés, partenaires régionaux ou nationaux, investisseurs privés, fonds, institutionnels »...

Canovia connaît intimement ces circuits, leurs attentes, leurs codes, et surtout la manière de négocier une solution qui tienne dans le temps. Car le vrai risque, quand on avance seul, n'est pas seulement de se fatiguer : c'est d'atterrir sur un financement mal dimensionné, ou trop rigide, qu'il faudra refaire au premier virage.

## Boîte à outils différenciante

L'accompagnement n'a rien d'une recette copiée-collée. Canovia joue aussi un rôle

de conseil sur mesure : pousser la réflexion, alerter sur des points d'attention, proposer une structuration différente, ajuster le curseur au contexte économique.

L'humain est au cœur du sujet. Les spécialistes de Canovia s'insèrent sans brusquer : ils ne remplacent pas les conseils historiques de Jeanne (avocat, notaire, expert-comptable), mais placent tout le monde autour de la table, coordonnent, combinent les angles morts.

En interne, les compétences se combinent : finance, juridique, fiscalité, pilotage, consolidation... une approche réellement multi-métiers. « La boîte à outils Canovia s'est forgée au fil des projets et continue d'évoluer, nos profils et nos parcours complémentaires sont des éléments différenciants pour trouver des solutions intelligentes », estime l'analyste.

Et après la levée de fonds ? Souvent, Canovia reste. Les financeurs demandent des points réguliers, une lecture des chiffres, une capacité à expliquer, à rassurer, à contextualiser. Canovia peut accompagner la dirigeante dans cette communication, voire participer à un comité de direction avec un regard extérieur, pour formaliser la stratégie, construire un budget, poser des indicateurs. « L'obtention du financement n'est pas une fin en soi, l'enjeu est de le faire vivre », assure Claire. Et Jeanne, dans tout ça, est déjà rassurée. ●



**Besoin de conseils ?  
+ d'infos sur  
canovia.fr**