



mosaic
inclusive investing for founders

MODULE 4

Comment obtenir un financement pour mon entreprise?

www.mosaic4investing.eu



Cette ressource est placée
sous licence CC BY 4.0



Cofinancé par
l'Union européenne

Financé par l'Union européenne. Les points de vue et opinions exprimés n'engagent toutefois que l'auteur ou les auteurs et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de l'Agence exécutive Européenne pour l'Éducation et la Culture (EACEA). Ni l'Union européenne ni l'agence ne peuvent en être tenues responsables.

Introduction

Le Module 4 s'appuie sur les différentes voies pour obtenir un financement, y compris les prêts, les subventions et le contexte du capital-risque tel qu'introduit dans le Module 3. Il décrit les critères et les exigences pour accéder au financement et fournit des informations sur les microcrédits, la gestion des risques et les stratégies pour surmonter la discrimination et les préjugés. Le module explore également les sources de financement non traditionnelles telles que le financement participatif et l'investissement d'impact, fournissant des conseils sur la navigation dans le paysage du financement et l'obtention d'un soutien financier.

01

Comprendre les différents types de financement

02

Naviguer dans les critères de financement

03

Stratégies pour surmonter les préjugés et la discrimination dans le financement

04

Exploration des sources de financement non traditionnelles

05

Gestion des risques et planification financière

Auto-réflexion et références

Cette ressource est placée
sous licence CC BY 4.0



Financé par l' Union européenne. Les points de vue et opinions exprimés n'engagent toutefois que l'auteur ou les auteurs et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de l'Agence exécutive Européenne pour l'Éducation et la Culture (EACEA). Ni l'Union européenne ni l'agence ne peuvent en être tenues responsables.

Résultats d'apprentissage

Connaissance :

Comprendre les différents types de financement disponibles, y compris les prêts, les subventions, le capital-risque, l'investissement providentiel, le financement participatif et l'investissement à impact.

Obtenez un aperçu des critères spécifiques et des exigences d'éligibilité pour les différentes sources de financement.

Découvrez les défis liés aux préjugés et à la discrimination dans le processus de financement et leur impact sur les entrepreneurs sous-représentés



Résultats d'apprentissage

Compétences:

Développer la capacité d'évaluer et de sélectionner l'option de financement la plus appropriée en fonction des besoins spécifiques et du stade de l'entreprise.

Acquérir des compétences dans la préparation et la présentation de propositions de financement efficaces qui répondent aux critères des sources de financement traditionnelles et non traditionnelles.

Comportements :

Faire preuve d'un engagement proactif auprès des investisseurs potentiels et des organismes de financement, faire preuve d'une préparation approfondie et d'une réflexion stratégique.

Appliquer des stratégies pour surmonter les préjugés et la discrimination, en plaidant pour un traitement équitable et l'égalité des chances en matière de financement.



Résultats d'apprentissage

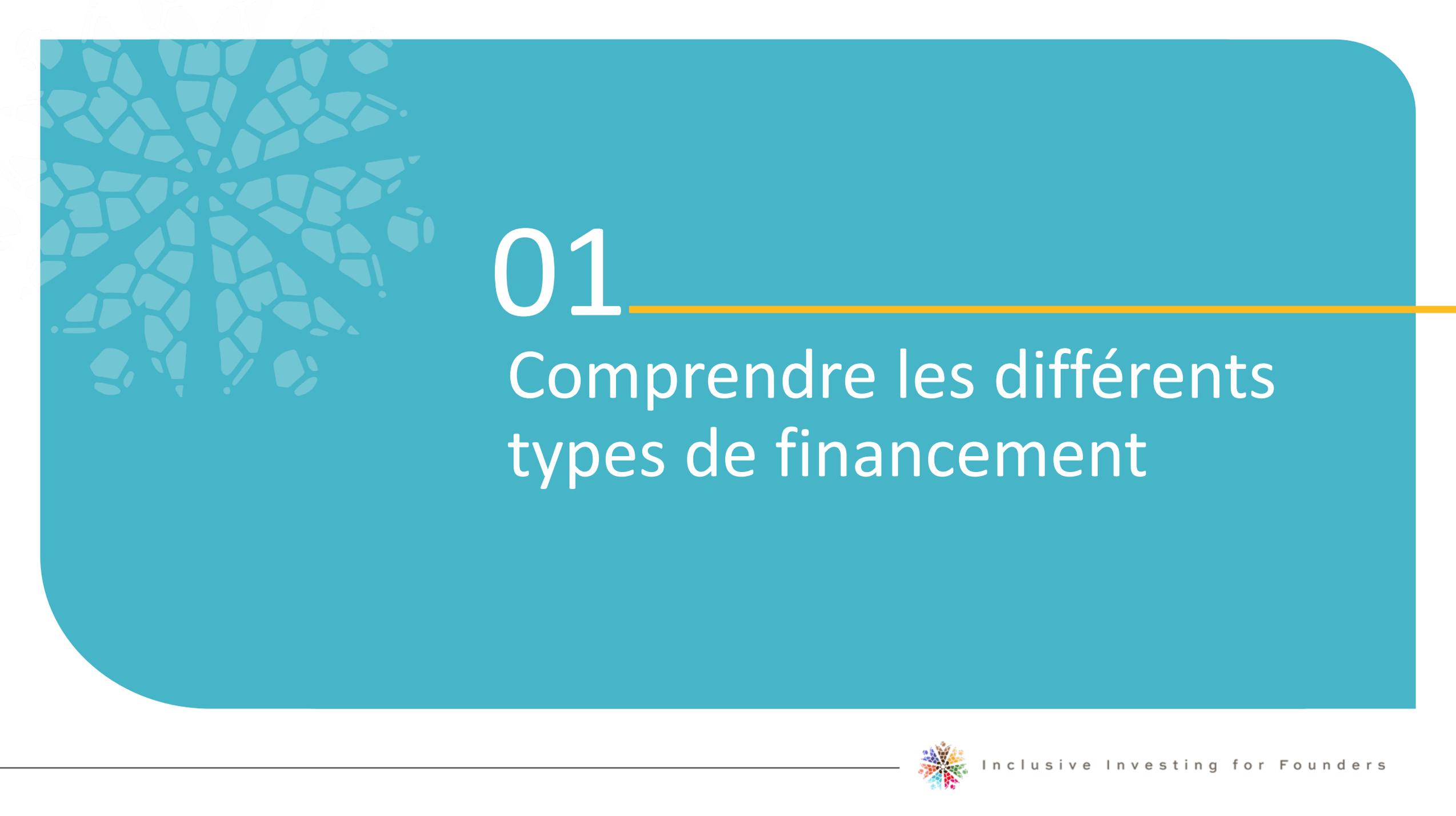
Attitudes:

Favoriser une attitude de résilience et de persévérance dans la navigation dans le paysage du financement, en particulier face au rejet ou à la discrimination potentielle.

Cultiver une approche éthique du financement, garantissant la transparence, la responsabilité et l'intégrité dans tous les engagements financiers.

Ouverture à l'apprentissage et à l'adaptation de nouvelles stratégies financières qui s'alignent sur l'évolution des conditions du marché et des climats d'investissement





01

Comprendre les différents types de financement



Comprendre les différents types de financement

Le niveau de complexité de l'idée d'entreprise signifiera que différents niveaux et approches de soutien financier seront poursuivis. Le démarrage d'une entreprise représente une opportunité importante pour les entrepreneurs sous-représentés. Cependant, on sait que ces fondateurs comptent toujours sur l'épargne personnelle comme principale source de financement de leur entreprise. C'est loin d'être idéal. Vraiment, il y a deux voies d'exigences de financement :-

- **FAIBLES INVESTISSEMENTS DE DÉMARRAGE :** La bonne nouvelle pour les entrepreneurs sous-représentés est qu'il existe une gamme de ressources gratuites et peu coûteuses disponibles pour les aider à surmonter bon nombre de ces défis et à réussir en affaires.

INVESTISSEMENTS DE DÉMARRAGE PLUS COMPLEXES : de nombreuses autres options sont disponibles



Pour les start-ups à faible besoin d'investissement

De nombreux entrepreneurs sous-représentés commencent près de chez eux avec leurs **amis et leur famille**. Assurez-vous de garder vos relations personnelles et professionnelles aussi séparées que possible en mettant tout par écrit et en expliquant clairement le risque lié à l'investissement dans une start-up - et assurez-vous qu'ils comprennent qu'ils pourraient perdre leur investissement. Ne risquez pas de perdre des amis ou de la famille pour des investissements.

Pour ceux qui ont de faibles besoins d'investissement de démarrage, il est probablement préférable de commencer près de chez eux. Rencontrez d'autres propriétaires de petites entreprises, votre chambre de commerce locale ou le bureau de développement des affaires de l'État, qui peuvent vous diriger vers...

- **Le microcrédit** fait généralement référence à de petits prêts offerts, souvent sans garantie, à un individu ou par le biais de prêts de groupe.
- **La microfinance** fait référence à une gamme plus large de produits et services financiers, y compris les prêts et autres soutiens financiers destinés aux clients à faible revenu.



Pour les start-ups à faible besoin d'investissement

EXEMPLE – IRLANDE

- <https://microfinanceireland.ie/> fournit de petits prêts par le biais du Fonds de prêt aux microentreprises du gouvernement. Le but du fonds est d'aider les startups et les entreprises établies à obtenir le financement dont elles ont besoin.
- L'entreprise est une petite entreprise (y compris un travailleur indépendant) avec moins de 10 employés et un chiffre d'affaires annuel inférieur à 2 millions d'euros.
- Ils aident ces entreprises en leur accordant des prêts commerciaux non garantis de 2 000 à 25 000 euros pour des propositions commercialement viables. Les entreprises individuelles, les sociétés en nom collectif et les sociétés à responsabilité limitée sont toutes éligibles.



L'IMF peut examiner les demandes d'entreprises qui ont peut-être refusé un prêt de leur banque. Ils examinent chaque demande et fondent leur décision sur la viabilité de l'entreprise et votre capacité à rembourser le prêt.



Pour les besoins d'investissement à grande échelle - Crédits

Les prêts sont des fonds empruntés auprès d'institutions financières, d'organismes gouvernementaux ou de prêteurs privés qui doivent être remboursés avec intérêts sur une période déterminée. Il s'agit de l'une des formes de financement les plus traditionnelles disponibles pour les entreprises.

Types de Crédits:

- **Crédits à terme:** fournis avec un calendrier de remboursement fixe et un taux d'intérêt prédéterminé. Les crédits à terme sont adaptés au financement d'investissements spécifiques tels que des achats d'équipement ou des projets d'expansion.
- **Lignes de crédit:** Contrairement aux prêts à terme, les lignes de crédit offrent aux entreprises la possibilité d'emprunter jusqu'à une certaine limite au besoin, ce qui les rend idéales pour gérer les flux de trésorerie et les dépenses imprévues. Les intérêts sont généralement facturés uniquement sur le montant prélevé.



Crédits

- **Prêts de la Banque européenne d'investissement (BEI):** la BEI fournit des crédits, des garanties et des options de microfinance qui sont adaptés aux petites entreprises. Ces produits financiers sont disponibles auprès des banques nationales et soutiennent directement les entreprises dans divers secteurs.
- **Fonds européen d'investissement (FEI) :** soutient spécifiquement les petites et moyennes entreprises (PME) en les aidant à accéder au financement. Il le fait principalement par le biais de capital-risque ou de garanties à des intermédiaires financiers comme les banques et les institutions financières non bancaires qui prêtent directement aux petites entreprises.



Avantages et désavantages

Avantages:

Les crédits peuvent fournir une somme forfaitaire essentielle de trésorerie à l'avance, utile pour faire des investissements importants dans la croissance de votre entreprise. Ils peuvent également créer votre crédit d'entreprise lorsqu'il est remboursé à temps.

Désavantages:

S'endetter comporte des risques, surtout si les flux de trésorerie de l'entreprise sont instables. En outre, le non-remboursement d'un prêt peut avoir un impact grave sur votre cote de crédit et pourrait entraîner la perte d'actifs garantis.



Ce que vous devez prendre en considération

- **Admissibilité et exigences** : différents prêts sont assortis de divers critères d'éligibilité, qui peuvent inclure l'âge de l'entreprise, les antécédents de crédit, les revenus annuels et la rentabilité.
- **Taux d'intérêt et frais** : Les taux d'intérêt peuvent varier considérablement en fonction du prêteur et du type de prêt. Certains crédits peuvent également inclure des frais supplémentaires tels que les frais d'origination, les frais de traitement ou les pénalités de remboursement anticipé.
- **Conditions de remboursement** : Il est essentiel de tenir compte de la structure de remboursement, y compris la durée du prêt et le calendrier d'amortissement (le calendrier fournit une ventilation claire de la façon dont chaque paiement est divisé entre le remboursement du capital et les intérêts, et il montre le solde restant après chaque paiement), et la flexibilité des conditions de remboursement. Comprendre ces facteurs est essentiel pour gérer la dette de manière responsable sans grever les flux de trésorerie de l'entreprise.



Ce que vous devez prendre en considération

- **Exigences en matière de garanties:** certains prêts peuvent nécessiter des garanties, telles que des biens immobiliers, des stocks ou d'autres actifs, que le prêteur peut saisir si le prêt n'est pas remboursé.
- **Santé du crédit:** Avant de faire une demande, vérifiez votre cote de crédit pour vous assurer qu'il n'y a pas de surprises. Une meilleure cote de crédit peut vous aider à obtenir de meilleurs taux d'intérêt
- **Évaluez vos besoins avec soin :** définissez clairement l'objet du crédit. Assurez-vous que le crédit est vraiment nécessaire et que les fonds seront utilisés dans un but spécifique et planifié, et non pour des dépenses générales.
- **Découvrez les meilleures conditions :** Ne vous contentez pas de la première offre que vous recevez. Comparez les taux d'intérêt, les frais, les conditions générales de divers prêteurs pour trouver la meilleure offre.
- **Lisez les petits caractères. Comprendre les conditions générales:** comprendre toutes les conditions générales et tous les frais potentiels en cas de retard de paiement ou de remboursement anticipé du crédit.



Ce que vous devez prendre en considération

- **Intérêts et frais:** calculez le montant total que vous paierez pendant la durée du crédit, y compris les intérêts et tous les frais applicables. Voici le coût réel du crédit.
- **Planifiez votre budget + Plan de remboursement:** assurez-vous que votre budget peut gérer les remboursements réguliers du prêt sans compromettre d'autres obligations financières. Ajustez votre budget pour tenir compte de la nouvelle dépense.
- **Coussin financier | Plan d'urgence:** Ayez un plan de secours pour le remboursement en cas de difficultés financières imprévues. Cela peut inclure des économies ou d'autres sources de revenus qui peuvent couvrir les paiements temporairement.
- **Évitez les prêts fréquents :** essayez d'éviter de tomber dans un cycle de dettes où vous contractez des prêts supplémentaires pour rembourser les prêts précédents. Les emprunts fréquents peuvent entraîner une instabilité financière.
- **Conseil professionnel:** En cas de doute, parlez à un conseiller financier indépendant.



Les emprunts



Emprunter n'est pas très différent de s'équilibrer sur une corde raide. Il s'agit d'avoir le bon soutien et de savoir quand passer à l'étape suivante avec soin.



Une gestion prudente et une planification stratégique lors de l'emprunt sont essentielles. Il s'agit d'équilibrer la nécessité d'être prudent, mais de reconnaître qu'il peut s'agir d'une étape nécessaire pour atteindre vos objectifs. En savoir plus sur les crédits dans le **module 8 Aide financière aux entrepreneurs sous-représentés**



Ce qu'il ne faut pas faire dans les relations avec une banque

NE PAS

- X Mélanger votre compte professionnel et personnel.** Ce n'est jamais une bonne idée de mélanger l'argent de votre entreprise avec votre argent personnel. Vous pouvez effectuer des opérations bancaires auprès de la même institution si vous le souhaitez, mais assurez-vous d'ouvrir un compte bancaire distinct pour les petites entreprises. Ne transférez pas d'argent entre les deux à moins d'avoir une excellente raison et de garder une trace écrite.
- X Faire l'erreur de n'appliquer qu'à un seul type de prêteur.** Connaître toutes vos options facilite non seulement le choix d'un prêt commercial approprié, mais augmente également les chances d'être accepté pour un crédit.
- X Faire l'erreur de tomber dans le piège d'un prêteur peu fiable.**

LIRE - 10 questions à poser avant de demander un prêt bancaire



Subventions

Les subventions sont des fonds non remboursables versés ou donnés par une partie, souvent un ministère, une société, une fondation ou une fiducie, à un bénéficiaire. Ils peuvent être une source de financement cruciale pour les fondateurs sous-représentés dans l'UE, en fournissant un soutien financier sans avoir à rembourser ou à renoncer à leurs fonds propres.

Comme pour les crédits, il est essentiel de comprendre les différents types de subventions disponibles. **NOTE:**

Chaque pays a une approche différente, mais ce sont les types courants de subventions :

- **Subventions en capital :** pour financer des investissements en capital dans l'entreprise, tels que l'achat d'équipement, la rénovation d'une base de travail ou l'investissement dans la technologie. Convient aux entreprises ayant besoin de dépenses en capital initiales importantes pour la mise en place ou l'expansion de l'infrastructure physique.



Subventions

- **Subventions d'emploi** : conçues pour encourager les entreprises à embaucher et à former des employés, en particulier dans les régions où le chômage ou le sous-emploi est élevé. Ces subventions peuvent couvrir une partie du salaire des nouveaux employés ou fournir des subventions pour la création d'emplois dans des secteurs ou des groupes démographiques spécifiques, tels que les jeunes ou les chômeurs de longue durée.
- **Subventions de recherche et développement (R&D) ou d'innovation** : pour soutenir l'innovation par le biais d'activités de recherche et de développement au sein des entreprises, ces subventions aident à couvrir les coûts associés au développement de nouveaux produits, services ou processus pour les entreprises qui cherchent à innover et à commercialiser de nouvelles idées.



Subventions

Subventions de formation : Soutenir le perfectionnement de la main-d' œuvre en finançant des programmes de formation pour les employés. En règle générale, toute entreprise cherchant à améliorer les compétences de sa main-d' œuvre pour suivre le rythme des nouvelles technologies ou pratiques commerciales peut s'appliquer. De nombreux programmes nationaux et régionaux dans les pays de l'UE prévoient un financement pour la formation du personnel afin d'améliorer la compétitivité et la productivité.

Subventions vertes : pour promouvoir la durabilité environnementale, ces subventions soutiennent des projets qui réduisent l'empreinte carbone, améliorent l'efficacité énergétique ou impliquent des sources d'énergie renouvelables. Utilisé par les entreprises qui mettent en œuvre des pratiques respectueuses de l'environnement, qui passent à des systèmes économes en énergie ou qui développent des produits durables.



Subventions

Subventions à l'exportation : pour encourager les entreprises à étendre leurs marchés au-delà des frontières locales ou nationales, ces subventions peuvent couvrir une partie des coûts associés à l'exportation de produits et de services. Généralement utilisé pour les entreprises qui souhaitent assister à des salons commerciaux internationaux, mettre en place des campagnes de marketing à l'étranger ou se conformer aux réglementations internationales.

La compréhension de ces différents types de subventions peut aider les fondateurs à rechercher stratégiquement des financements qui correspondent à leurs besoins et objectifs spécifiques. Chaque type de subvention a ses critères, son processus de demande et ses résultats escomptés, ce qui rend essentiel pour les candidats d'examiner attentivement ces aspects avant de postuler.



REGARDER

Une vidéo intéressante sur ce que fait et ne fait pas une subvention.



<https://youtu.be/q13UX4UCmKY>



Subventions

Jusqu'à 50 % des demandes reçues par les bailleurs de fonds ne répondent pas aux critères publiés. Au minimum, vous devez lire les directives publiées par le bailleur de fonds.

Tenez compte : de la motivation du bailleur de fonds, du format de candidature, du niveau de financement, des délais de soumission, de l'éligibilité et du processus décisionnel.
produits.



Capital risque

Le capital-risque est un financement fourni par des investisseurs à des startups et à des petites entreprises présentant un potentiel de croissance à long terme en échange de fonds propres. Nous allons encore plus en détail sur le capital-risque dans

Module 5 : Comment gérer mes finances et Module 7 :
Travailler avec les investisseurs



Investissement providentiel

Les investisseurs providentiels sont des personnes fortunées qui fournissent un soutien financier aux petites startups ou aux entrepreneurs, généralement en échange de capitaux propres ou de dettes convertibles. Contrairement aux investisseurs en capital-risque, qui gèrent l'argent commun de nombreux investisseurs dans un fonds géré par des professionnels, les investisseurs providentiels investissent généralement leurs propres fonds.

Considérations clés pour les fondateurs:

Échelle et conditions d'investissement: Les investissements providentiels sont généralement plus petits que ceux effectués par les sociétés de capital-risque, allant de quelques milliers à quelques millions de dollars. Les conditions de ces investissements peuvent varier considérablement. Les fondateurs doivent être prêts à négocier l'évaluation, la participation et les conditions de remboursement.



Investissement providentiel

Dynamique relationnelle: Un aspect unique de l'investissement providentiel est la relation personnelle entre l'entrepreneur et l'investisseur. Les investisseurs providentiels encadrent également souvent les entrepreneurs dans lesquels ils investissent, partageant leurs connaissances, leur expérience et leurs réseaux.

Trouver la bonne correspondance : Il est important que les fondateurs recherchent des investisseurs providentiels qui apportent des capitaux mais qui s'alignent également sur leur vision et leurs valeurs commerciales. Les investisseurs qui comprennent l'industrie et sont passionnés par le concept d'entreprise peuvent ajouter une immense valeur au-delà de la simple contribution financière.

Diligence raisonnable: tout comme les investisseurs providentiels effectueront une diligence raisonnable sur les investissements potentiels, les fondateurs doivent également effectuer leur propre diligence raisonnable. Comprendre l'historique d'investissement, la réputation et le niveau d'implication antérieurs d'un investisseur peut fournir des informations sur la manière dont il pourrait s'engager avec votre startup.



Investissement providentiel

Implications juridiques et financières : S'engager avec des investisseurs providentiels nécessite un examen attentif des questions juridiques et financières. Cela comprend la compréhension de la façon dont l'actionnariat sera structuré, des implications pour les futurs cycles de financement et de la façon dont les relations avec les investisseurs seront gérées à mesure que l'entreprise se développera.

Stratégies de sortie : les investisseurs providentiels recherchent généralement un retour sur leur investissement, soit par la vente de l'entreprise, soit par une offre publique. Discuter et convenir de stratégies de sortie potentielles à l'avance est important pour aligner les attentes.



VÉRIFIER

EBAN European Business Angels Network est le représentant paneuropéen de la communauté des investisseurs en phase de démarrage rassemblant plus de 100 organisations membres dans plus de 50 pays.



VÉRIFIEZ et contactez les réseaux de l' [annuaire des membres de votre pays – EBAN](#)

Leurs [Guides pour les entrepreneurs – Eban](#) sont également très instructifs. Par exemple, bien qu'il soit vieux, il est puissant [Guide pour trouver un investissement providentiel - Eban](#)



Financement participatif

Le financement participatif est le financement d'un nouveau projet par la collecte de nombreuses petites sommes d'argent auprès d'un grand nombre de personnes. Le financement participatif est non seulement un excellent moyen de collecter des fonds en ligne pour un projet, mais aussi de créer une communauté et d'améliorer votre visibilité/crédibilité et celle de votre projet de médiation.

Le financement participatif est-il une bonne chose pour votre entreprise ?

Le financement participatif convient à certains types d'entreprises, généralement les start-ups ou les entreprises en phase de démarrage qui recherchent des montants relativement faibles. Le financement participatif a un taux de réussite plus élevé dans certains secteurs, par exemple la création, l'artisanat et l'alimentation.



Financement participatif

- Le financement participatif peut prendre la forme de :
- **Charité** - lorsque des personnes font un don à une personne, à un projet ou à une organisation sans recevoir de retour financier ou matériel en échange
- **Prévente** - lorsque les gens font un don pour la création d'un produit spécifique et qu'ils reçoivent le produit à sa sortie
- **Prêt entre pairs** - où chaque prêteur obtient une compensation financière ou un retour sur son investissement
- **Prêt de fonds propres** - lorsque des personnes prêtent de l'argent à des personnes ou à des organisations en échange d'actions de la société

Les différentes plateformes facilitent différents modèles de collecte de fonds. Trouver le bon modèle de financement est une étape importante pour une campagne réussie.



Financement participatif

Les différentes plateformes appliquent des frais différents selon le modèle que vous avez choisi.

- **Frais d'hébergement de la plateforme** : Certaines plateformes, mais pas toutes, facturent un coût initial uniquement pour l'hébergement de votre campagne. Meilleur conseil - Veillez à demander à la plateforme quels sont les frais qui s'appliquent à elle avant de lancer la campagne.
- **Frais de succès** : La majorité des plateformes de crowdfunding prélèvent un pourcentage du montant total collecté. Ce pourcentage varie d'une plateforme à l'autre et se situe entre 3 et 12 % du total collecté.
- **Frais de traitement des paiements** : Méfiez-vous également des frais de service pour chaque transaction effectuée. En général, ces frais sont en moyenne de 3 %. Par exemple, pour chaque don/investissement de 100 euros, seuls 97 euros parviennent à la campagne.



Exemples de campagnes de financement participatif

AmaElla conçoit et fabrique de superbes articles de lingerie en coton biologique doux (certifié GOTS) — meilleur pour l'environnement, meilleur pour les agriculteurs et meilleur pour la peau. Tous les produits sont fabriqués de manière éthique par des femmes, pour des femmes.

- **14 422 euros ont été collectés, dépassant ainsi son objectif de 11 100 euros**
- **Elle a attiré de petits investissements de 156 commanditaires (et clients potentiels)**

READ [AmaElla Lingerie durable et éthique — UpEffect | Social Enterprise Crowdfunding \(theupeffect.com\)](#)

li





02

Naviguer dans les critères de financement



La connaissance est le pouvoir

Obtenir une compréhension très approfondie des critères des différents volets de financement peut considérablement améliorer vos chances d'obtenir avec succès un financement de diverses sources. Pour naviguer efficacement dans ces critères, assurez-vous de...

FAITES VOS RECHERCHES

Comprendre les exigences du prêteur ou de l'investisseur.

Chaque source de financement a son propre ensemble de critères, qui comprend au minimum le stade de l'entreprise, l'industrie, le potentiel de croissance, la rentabilité et les antécédents de l'équipe. Par exemple, les investisseurs en capital-risque peuvent se concentrer fortement sur un potentiel de croissance élevé et des modèles commerciaux évolutifs, tandis que les banques peuvent donner la priorité à la solvabilité et à de solides projections financières.

Préparez-vous à fournir une documentation complète, y compris un plan d'affaires détaillé, des états financiers, une analyse du marché, y compris une preuve de concept, et des projections. Ces données sont nécessaires pour soutenir votre application et démontrer le potentiel de votre entreprise et sa compréhension du marché.



**Exigences
spécifiques pour
différents types
de
financement :**

Crédits: les banques et autres établissements de crédit exigent généralement des informations détaillées sur les antécédents financiers de votre entreprise, les rapports de crédit, les garanties (le cas échéant) et un plan de remboursement solide.

Subventions: les fournisseurs de subventions exigent généralement une proposition détaillée décrivant la manière dont les fonds seront utilisés, les résultats attendus et la manière dont le projet contribue aux objectifs du subventionnaire, en se concentrant souvent sur l'innovation, l'impact communautaire ou la recherche.

Capital de risque et investisseurs providentiels: ces investisseurs recherchent des participations en capital en échange de leur investissement et s'intéressent à l'évolutivité de votre modèle commercial, aux capacités de votre équipe et à la stratégie de sortie.

Financement participatif: Cela nécessite d'attirer un grand groupe de personnes pour financer votre projet. Le succès dépend souvent de votre capacité à commercialiser votre idée de manière convaincante et à offrir des récompenses qui trouvent un écho auprès des commanditaires potentiels.

Investissement d'impact: les investisseurs à la recherche de rendements sociaux ou environnementaux parallèlement à des gains financiers voudront voir comment votre entreprise résout ces problèmes efficacement et mesure l'impact.



**Personnalisation
de votre pitch et
de votre
application**

Alignement sur les objectifs du commanditaire : adaptez vos candidatures ou vos présentations pour les aligner étroitement sur les objectifs et les intérêts de la source de financement. Mettez en évidence les aspects de votre entreprise qui répondent aux critères spécifiques de l'investisseur ou de l'organisme de subvention.

Proposition de valeur claire : Expliquez clairement ce qui distingue votre entreprise et comment le financement aidera à atteindre des résultats spécifiques et mesurables

**Préparation à la
diligence
raisonnable :**

Soyez prêt pour un processus de diligence raisonnable approfondi: en particulier avec les investisseurs en actions. Cela peut inclure tout, de l'examen de vos finances à l'évaluation de vos processus opérationnels.

Références et crédibilité: Ayez des références prêtes et assurez-vous que toutes vos affirmations sur l'entreprise peuvent être justifiées.



Aspects juridiques et de conformité

Comprendre les obligations légales: Familiarisez-vous avec les implications juridiques de chaque type de financement. Comprendre les implications sécuritaires et juridiques de recevoir du capital-risque ou des obligations contractuelles lors de l'acceptation d'une subvention.

Conformité: assurez-vous que votre entreprise se conforme à toutes les lois et réglementations pertinentes, ce qui sera une exigence fondamentale de presque toutes les sources de financement.

Construire des relations

Réseautage et relations: Souvent, l'obtention de certains types de financement concerne les personnes que vous connaissez autant que ce que vous connaissez. Il peut être crucial d'établir des relations avec des bailleurs de fonds et des investisseurs potentiels, d'assister à des réunions de l'industrie et de s'engager dans des réseaux pertinents.

Voir le module 6 : Mise en réseau des entrepreneurs sous-représentés





03

Stratégies pour
surmonter les préjugés
et la discrimination dans
le financement



Que pouvez-vous faire ? Quelques idées

Soyez ouvert et donnez votre avis

Lors des réunions et des présentations, soyez prêt à aborder et à remettre en question directement les biais potentiels ou les rejets vagues des investisseurs. Demander un feedback spécifique peut parfois mettre en évidence des préjugés inconscients, offrant une opportunité d'éducation.

Surmonter les préjugés : créez et diffusez des études de cas détaillées sur la manière dont votre entreprise et d'autres ont réussi à naviguer et à surmonter les préjugés en matière de financement. Ces études de cas peuvent servir d'outils puissants pour inspirer d'autres entrepreneurs sous-représentés et éduquer la communauté au sens large.

Surmonter les préjugés : créez et diffusez des études de cas détaillées sur la manière dont votre entreprise et d'autres ont réussi à naviguer et à surmonter les préjugés en matière de financement. Ces études de cas peuvent servir d'outils puissants pour inspirer d'autres entrepreneurs sous-représentés et éduquer la communauté au sens large.

Preuve sociale et endossements:

recherchez les endossements de personnalités réputées de l'industrie qui soutiennent la diversité. Ces endossements peuvent être utilisés pour contrer les stéréotypes négatifs et valider votre entreprise aux yeux du public et des investisseurs.

Formation à la diversité pour les investisseurs:

Offrir ou plaider en faveur de la formation sur la diversité et les préjugés au sein des sociétés de capital-risque et des réseaux Cela peut aider à modifier les perceptions de longue date et à encourager des décisions d'investissement plus équitables.



REGARDER

L'Institut Européen d'Innovation et de Technologie abrite une communauté florissante de femmes innovatrices, d'entrepreneurs et d'étudiants qui créent un réseau d'innovation plus inclusif et plus diversifié pour l'Europe et au-delà.

Il permet aux membres de la communauté de **#BreaktheBias** et de prendre des mesures pour accélérer le chemin vers l'égalité.

<https://youtu.be/UvIRkebn9tM>



04

Exploration des sources de financement non traditionnelles



Investissements à impact

L'investissement d'impact se développe rapidement en Europe, avec un certain nombre d'acteurs clés dédiés au soutien des entreprises qui génèrent des rendements financiers ET produisent des avantages sociaux et environnementaux tangibles. Il peut s'agir d'une source de capital attrayante pour les entreprises qui se consacrent à la résolution de défis mondiaux importants.

Stratégie suggérée:

- Documentez clairement l'impact social ou environnemental de votre activité. Préparez-vous avec des mesures et des preuves pour étayer vos affirmations.
- Assurez-vous que vos objectifs commerciaux sont alignés sur les critères d'impact des investisseurs potentiels.



Découvrez les investissements à impact dans l'UE

Triodos Investment Management

Triodos est un investisseur à impact mondial basé aux Pays-Bas, dédié aux investissements durables et éthiques dans divers secteurs. Vous pouvez en savoir plus sur leurs stratégies d'impact et leurs opportunités d'investissement sur leur [site officiel](#).

Ils exploitent le fabuleux [Centre de connaissances Triodos IM](#) pour stimuler les connaissances en matière d'investissement d'impact. Il s'agit d'un espace dédié à l'exploration de l'investissement d'impact. Regardez des masterclasses animées par des experts, explorez les fondamentaux de l'investissement d'impact et tirez parti de leurs analyses et de leurs études de cas.



Découvrez les investissements à impact dans l'UE

PHITRUST

Phitrust [Invest to Act | Société de gestion Phitrust](#)

Basée en France, Phitrust est une société d'investissement spécialisée dans l'investissement à impact social. Il fournit un soutien aux entreprises sociales qui démontrent un impact social clair ainsi qu'un modèle d'entreprise durable, en se concentrant sur des questions telles que l'inclusion, l'éducation et l'emploi.

<https://www.linkedin.com/company/phitrust/about/>



Découvrez les investissements à impact dans l'UE

Fase - Agence de financement de l'entrepreneuriat social FASE

Fase, basée en Allemagne, se concentre sur la réduction du fossé entre les entreprises sociales et les investisseurs d'impact en facilitant des solutions de financement adaptées à travers l'Europe, en particulier dans la région germanophone.



WHERE PASSION FOR IMPACT MEETS
CAPITAL TO SCALE



FASE

FINANCING AGENCY FOR
Social **ENTREPRENEURSHIP**



Prêts entre particuliers (P2P)

Le prêt entre particuliers (P2P) est une méthode de financement par emprunt qui permet aux individus d'emprunter et de prêter de l'argent sans avoir recours à une institution financière officielle en tant qu'intermédiaire. Ce modèle a gagné en popularité en tant qu'alternative flexible et accessible aux services bancaires traditionnels, en particulier pour les petites entreprises et les emprunteurs individuels.

Stratégie suggérée:

- La solvabilité : Même si elle n'est pas traditionnelle, le prêt P2P nécessite encore souvent une démonstration de solvabilité. Préparez-vous à présenter un plan d'affaires et des dossiers financiers solides.
- Taux d'intérêt : faites le tour pour comparer les taux d'intérêt et les conditions de diverses plateformes P2P afin de trouver la meilleure solution pour vos besoins financiers.



Prêts entre particuliers (P2P)

Le P2P fonctionne via des plateformes en ligne qui mettent en relation les prêteurs et les emprunteurs. Ces plateformes gèrent le processus de jumelage, les vérifications de crédit, l'approbation des prêts et la facilitation des paiements, réduisant ainsi les frais généraux généralement associés aux prêts traditionnels.

Les taux d'intérêt peuvent être plus compétitifs que ceux proposés par les banques car les coûts opérationnels sont plus faibles. Cependant, les taux peuvent varier considérablement en fonction de la solvabilité de l'emprunteur et des conditions fixées par le prêteur.

3 Caractéristiques clés du prêt P2P

1. Accessibilité: L'un des principaux attraits du prêt P2P est son accessibilité. Les emprunteurs qui pourraient ne pas se qualifier pour les prêts bancaires traditionnels en raison de critères stricts ou de scores de crédit inférieurs pourraient trouver le prêt P2P une alternative viable.



Prêts entre particuliers (P2P)

2. Conditions flexibles: Les prêteurs et les emprunteurs peuvent souvent trouver des conditions plus flexibles via les plateformes P2P, y compris le montant du prêt, la période de remboursement et les taux d'intérêt, adaptées aux besoins de l'emprunteur.

3. Diversification pour les investisseurs: Pour les prêteurs, le prêt P2P offre la possibilité de diversifier leurs portefeuilles d'investissement au-delà des actions et des obligations traditionnelles. Les investisseurs peuvent choisir à qui ils prêtent et répartir leurs investissements sur plusieurs prêts pour atténuer les risques.



Prêts entre particuliers (P2P)

Considérations pour les emprunteurs et les prêteurs

- **Évaluation des risques:** Bien que les plateformes P2P effectuent des vérifications de crédit, le niveau de risque peut toujours être plus élevé par rapport aux services bancaires traditionnels, en particulier si les prêts sont accordés à des emprunteurs ayant une cote de crédit inférieure.
- **Réglementation et sécurité:** selon la juridiction, les plateformes de prêt P2P peuvent ou non être réglementées aussi strictement que les banques traditionnelles, ce qui pourrait affecter la sécurité des fonds et l'application des accords.
- **Retours et défauts de paiement:** les prêteurs doivent être conscients que le retour sur investissement des prêts P2P peut varier et qu'il existe un risque de défaut de paiement. Il est essentiel d'évaluer le taux de défaut de la plateforme et son processus de traitement des retards de paiement ou des défauts de paiement.



Prêts entre particuliers (P2P)

Plateformes de prêt P2P populaires en Europe

- **Funding Circle:** Initialement lancé au Royaume-Uni, il opère maintenant dans plusieurs pays européens, offrant des prêts aux petites entreprises.
- **Zopa :** L'une des plus anciennes plateformes de prêt P2P, basée au Royaume-Uni, fournissant des prêts personnels directement des prêteurs aux emprunteurs.
- **Mintos :** Basé en Lettonie, Mintos est un grand marché P2P en Europe qui met en relation des investisseurs avec des emprunteurs de divers pays, offrant une large gamme de produits d'investissement.



Financement basé sur les revenus

Le financement basé sur les revenus (RBF) est un type de financement qui permet aux entreprises d'obtenir du capital en acceptant de rembourser l'investissement avec un pourcentage de leurs revenus bruts continus. Cette méthode de financement est particulièrement attrayante pour les entreprises ayant de fortes sources de revenus, mais peut-être pas assez de garanties matérielles pour garantir des prêts traditionnels ou celles qui ne veulent pas diluer leurs fonds propres.

Stratégie suggérée

- Flux de revenus : assurez-vous d'avoir des flux de revenus prévisibles, car cela sera crucial pour obtenir du financement et effectuer des remboursements.
- Projections de croissance : décrivez clairement vos projections de croissance pour démontrer comment le financement basé sur les revenus peut être une option viable pour les deux parties.



Financement basé sur les revenus

Dans le financement basé sur les revenus (RBF), les investisseurs fournissent un capital initial à une entreprise en échange d'un pourcentage des revenus futurs de l'entreprise sur une période déterminée. Les remboursements augmentent et diminuent en proportion directe du revenu de l'entreprise, offrant ainsi de la flexibilité à l'entreprise pendant les périodes de flux de trésorerie variables.

En règle générale, le montant total du remboursement est plafonné à un multiple du capital investi, allant de 1,5 à 3 fois le montant initial, en fonction des conditions de l'accord et du risque perçu.

3 Caractéristiques clés du RBF

1. Flexibilité: L'un des avantages les plus importants est la flexibilité des conditions de remboursement, qui sont liées à la performance des revenus de l'entreprise. Cela peut soulager la pression financière pendant les périodes commerciales plus lentes.



Financement basé sur les revenus

2. Non-dilutif: RBF n'oblige pas les propriétaires d'entreprise à renoncer à leurs capitaux propres, contrairement aux investissements en capital-risque. Cette fonctionnalité est particulièrement attrayante pour les fondateurs qui souhaitent conserver le contrôle de leur entreprise.

3. Rapidité du financement : Le processus de la demande au financement peut être plus rapide que le financement par actions traditionnel, car il peut impliquer moins de diligence raisonnable de la part de l'investisseur en ce qui concerne le contrôle des actions et la participation du conseil d'administration.



Financement basé sur les revenus

Entreprises de financement basées sur les revenus populaires

- **Capital plus léger:** [Capital de démarrage sans dilution](#) | [Capital plus léger](#) Se spécialise dans la fourniture de RBF aux startups technologiques, en particulier aux entreprises SaaS, sans prendre de capitaux propres ni exiger de sièges au conseil d'administration.
- **Clearbanc (maintenant Clearco):** se concentre sur les entreprises en ligne, fournissant du capital marketing aux entreprises qui vendent des produits ou des services par le biais de canaux numériques. [Clearco](#) | [Financement du commerce électronique pour les factures et les reçus](#)





05

Planification et gestion des risques

Reportez-vous au module 3 pour en savoir plus sur les
risques



Étude de cas – Rencontrez Maria Gomez, EcoTech Solutions

Maria Gomez, fondatrice d'EcoTech Solutions, est une pionnière de l'industrie de la technologie, apportant une perspective unique en tant qu'entrepreneur sous-représenté. Avec une formation en génie de l'environnement et une passion pour le développement durable, Maria a fondé EcoTech Solutions avec pour mission de rendre les énergies renouvelables accessibles aux communautés traditionnellement mal desservies par les principaux fournisseurs de services publics.

EcoTech Solutions se spécialise dans le développement de solutions énergétiques durables innovantes et abordables, en se concentrant sur les systèmes d'énergie solaire et éolienne. La société vise à combler le fossé en matière d'accès à l'énergie avec des technologies respectueuses de l'environnement qui peuvent être déployées dans divers environnements, des quartiers urbains aux zones rurales.



Premiers jours et défis

- **Obstacles au financement:** En tant que fondatrice sous-représentée de l'industrie de la technologie, Maria a d'abord eu du mal à obtenir du capital-risque traditionnel en raison de l'hésitation des investisseurs à investir dans des technologies vertes perçues comme à haut risque. En outre, les préjugés contre les entrepreneurs appartenant à des minorités et les femmes ont ajouté une autre couche de difficulté.
- **Approches innovantes en matière de financement:** EcoTech a demandé avec succès plusieurs subventions gouvernementales pour soutenir des projets d'énergie renouvelable, ce qui a permis de financer le développement et les tests initiaux des produits. Maria s'est tournée vers une combinaison de sources de financement moins conventionnelles pour lancer son entreprise. Cela comprenait une subvention aux petites entreprises axée sur les femmes dans les initiatives climatiques, une campagne de financement participatif destinée à la communauté soucieuse de l'environnement et un investissement providentiel d'une personne passionnée par la durabilité et la diversité dans la technologie.



Situation actuelle et positionnement sur le marché

- **Croissance et expansion:** Depuis ses humbles débuts, EcoTech Solutions est devenu un acteur respecté dans le secteur des énergies renouvelables. Elle a élargi sa gamme de produits pour inclure des panneaux solaires, des éoliennes à petite échelle et des systèmes hybrides, répondant à la fois aux clients résidentiels et commerciaux.
- **Positionnement sur le marché:** Aujourd'hui, EcoTech est reconnue pour ses solutions innovantes, abordables et axées sur la communauté. Elle se positionne comme un chef de file en matière de technologie durable accessible, en mettant fortement l'accent sur le soutien aux communautés mal desservies et la promotion de la justice environnementale.
- **Engagement en faveur du développement durable:** l'engagement de Maria en faveur du développement durable reste inébranlable; EcoTech participe activement à des programmes de plaidoyer et d'éducation environnementale, renforçant sa marque en tant que leader de l'industrie soucieuse de l'environnement.



Techniques d'évaluation des risques

- **Analyse de l'industrie:** Maria et son équipe ont mené des analyses approfondies de l'industrie pour comprendre les tendances du marché, les impacts réglementaires et la dynamique concurrentielle. Cela a permis d'anticiper les changements dans le secteur de l'énergie et d'adapter leurs stratégies commerciales en conséquence.
- **Commentaires des clients:** les commentaires réguliers des utilisateurs initiaux des produits EcoTech ont fourni des informations sur les besoins du marché et les problèmes potentiels, guidant les développements et les améliorations itératifs des produits.
- **Planification de scénarios:** EcoTech a mis en œuvre une planification de scénarios pour prévoir diverses situations futures, telles que des changements dans le comportement des consommateurs, de nouvelles politiques réglementaires ou des ralentissements économiques, et a préparé des stratégies pour faire face à ces potentiels.



Importance de la surveillance continue des risques

- **Adaptation aux changements technologiques:** Dans un domaine aussi dynamique que les énergies renouvelables, l'innovation continue est essentielle. EcoTech consacre des ressources importantes à la R&D pour s'assurer que ses technologies s'adaptent aux nouvelles découvertes et aux améliorations d'efficacité.
- **Dynamique du marché:** Le marché des énergies renouvelables est influencé par les changements politiques mondiaux, les changements économiques et les tendances culturelles vers la durabilité. Le suivi continu permet à EcoTech de rester à l'avant-garde de ces tendances et d'aligner ses stratégies pour tirer parti des opportunités émergentes.
- **Culture de gestion des risques:** Maria favorise une culture de gestion proactive des risques dans laquelle tous les membres de l'équipe sont encouragés à identifier les risques potentiels et à contribuer à l'élaboration de stratégies d'atténuation. Cette vigilance collective assure une couverture plus large et une réponse plus rapide aux menaces émergentes.





mosaic
inclusive investing for founders

Bravo pour avoir terminé le module 4.

Ensuite, **Module 5, Comment gérer mes finances ?**



www.mosaic4investing.eu

Cette ressource est placée
sous licence CC BY 4.0



Financé par l' Union européenne. Les points de vue et opinions exprimés n'engagent toutefois que l'auteur ou les auteurs et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de l'Agence exécutive Européenne pour l'Education et la Culture (EACEA). Ni l'Union européenne ni l'agence ne peuvent en être tenues responsables.