



mosaic
inclusive investing for founders

MODULE 8

Aide financière aux entrepreneurs - médiateurs sous-représentés

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

Ce module permet aux entrepreneurs sous-représentés d'acquérir les connaissances et les outils nécessaires pour naviguer efficacement dans les options d'aide financière, en particulier les microcrédits et les prêts bancaires, par le biais de la médiation. Ils comprendront les types de financement disponibles et apprendront à travailler avec les agents de crédit pour trouver la meilleure solution pour leur entreprise. Il s'appuie sur le module 4 Comment obtenir un financement pour mon entreprise.

01

Types de financement disponibles par le biais de la médiation

02

Le rôle d'un médiateur financier

03

Exigences relatives à la demande de prêt et à la compréhension des conditions du prêt

04

Conscience du risque.

05

Mise en valeur des réussites ou des échecs

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.

Résultats d'apprentissage

Connaissance :

Types de financement disponibles :

Les entrepreneurs apprendront les différents types de financement à leur disposition, la médiation pour obtenir un microcrédit.

Processus de sécurisation d'un crédit:

Le rôle des agents de crédit et la documentation nécessaire à une demande.

Atténuation des risques.

Gestion des risques et planification d'urgence lors de la souscription d'un crédit



Résultats d'apprentissage

Compétences:

Alphabétisation des crédits : Les entrepreneurs seront en mesure de décoder les conditions d'un prêt, de calculer des taux et des frais spécifiques pour s'approprier le plan de remboursement.

Affinement du plan d'affaires : capacité à créer un plan d'affaires complet avec une analyse du marché et des projections financières.

Évaluation des risques : Capacité à identifier et à atténuer les risques liés à la sécurisation d'un prêt.



Résultats d'apprentissage

Comportements :

Communication collaborative : les entrepreneurs apprendront à travailler avec les agents de crédit pendant le processus de demande, en apprenant à poser les bonnes questions.

Enquête proactive : les entrepreneurs apprendront à s'engager activement en posant des questions éclairées sur les taux d'intérêt, les garanties, les délais et toute autre option.

Négociation : les entrepreneurs peuvent négocier des conditions qui répondent à leurs besoins commerciaux tout en recherchant des conseils sur les options de prêt qui correspondent le mieux à leur stratégie de croissance.



Résultats d'apprentissage

Attitudes:

Ouverture d'esprit : les entrepreneurs et les responsables financiers doivent être prêts à écouter leurs points de vue respectifs sans préjugés, ce qui favorise la compréhension mutuelle.

Confiance : les entrepreneurs doivent aborder les conversations avec confiance dans leur entreprise tout en restant ouverts aux commentaires, et les agents financiers doivent faire preuve de confiance en fournissant des conseils clairs et utiles.





01

Types de financement
disponibles par le biais de
la médiation



Importance du financement

En tant qu'entrepreneurs, il est naturel de penser que compter sur vos propres économies ou revenus commerciaux semble être la voie la plus sûre.

Cependant, il est important de se rappeler que vous n'avez pas à assumer seul tout le fardeau financier. Il existe de nombreuses opportunités de financement conçues pour soutenir et autonomiser les entrepreneurs comme vous. Ces ressources peuvent fournir le capital nécessaire pour développer votre entreprise sans épuiser vos finances personnelles.

Principaux points à retenir :

- L'autofinancement n'est pas la seule option
- Réduire le risque financier personnel
- Mettre l'accent sur la croissance des entreprises : L'accès à des financements supplémentaires permet aux entrepreneurs de se concentrer davantage sur leur vision et leur développement commerciaux plutôt que de se soucier uniquement des contraintes financières.



Importance du financement

En explorant des options telles que les microcrédits, les subventions et le capital-risque, vous pouvez atténuer les risques et obtenir un soutien précieux, ce qui vous permet de vous concentrer sur la concrétisation de votre vision commerciale.

- Autonomisation par les ressources : les ressources financières externes sont là pour autonomiser les entrepreneurs sous-représentés, les aidant à évoluer et à réussir dans leurs entreprises.



Options de financement

Si vous souhaitez développer votre entreprise, le financement est une ressource cruciale. Comprendre les différents types d'aide financière disponibles peut vous aider à faire des choix intelligents qui correspondent à vos rêves d'entreprise. Décomposons-les :

- Microcrédits
- Crédits bancaires
- Subventions soutenant les start-ups, les investissements ou la croissance des entreprises
- Capital risque

Vous pouvez vous référer au module 4 pour vous rappeler les concepts que vous avez déjà rencontrés.



Microcrédits et crédits bancaires

Considérez les **MICROCRÉDITS** comme les aides sympathiques de quartier du monde financier. Il s'agit de petits crédits conçus spécifiquement pour les entrepreneurs et les propriétaires de petites entreprises qui ont besoin d'un petit coup de pouce. Qu'il s'agisse d'acheter de nouveaux équipements, de stocker des stocks ou simplement de maintenir le bon fonctionnement des opérations quotidiennes, les microcrédits peuvent être une bouée de sauvetage. De nombreux programmes offrent également un soutien supplémentaire comme le mentorat et la formation commerciale, qui peuvent être inestimables pour les nouveaux entrepreneurs.

Les CREDITS BANCAIRES sont assortis de limites d'emprunt plus élevées et sont parfaits pour les grandes entreprises, comme l'expansion de votre entreprise, la mise à niveau de votre équipement ou même l'achat d'une propriété. Mais rappelez-vous, les banques voudront voir beaucoup de paperasse et pourraient demander des garanties pour garantir le crédit. Il est important d'avoir un plan d'affaires solide et un bon historique de crédit pour augmenter vos chances d'approbation.



Capital risque et subventions

Si votre entreprise a le potentiel de croître rapidement, **le CAPITAL-RISQUE** pourrait être la voie à suivre. Les investisseurs en capital-risque sont comme des partenaires commerciaux qui fournissent un financement en échange d'une part de votre entreprise. Ils sont particulièrement intéressés par les industries qui peuvent évoluer rapidement, donc si vous avez une grande idée, cela pourrait être votre ticket pour le succès. En plus du financement, les capital-risqueurs apportent souvent une expertise et des connexions précieuses pour aider votre entreprise à prospérer. Beaucoup plus dans les modules 4 et 7.

LES SUBVENTIONS sont des fonds donnés par des organismes gouvernementaux, des fondations ou des groupes privés pour soutenir votre parcours entrepreneurial. Pour obtenir une subvention, vous devrez répondre à des exigences spécifiques et montrer précisément comment vous envisagez d'utiliser l'argent. Bien que compétitives, les subventions peuvent fournir un coup de pouce financier important sans alourdir votre dette.



Choisir le bon financement

Quel type de financement devriez-vous donc rechercher ? La clé est de faire correspondre l'option de financement aux besoins uniques et au stade de développement de votre entreprise. Dans cette section, nous détaillerons les avantages et les inconvénients des différentes sources de financement et ce que vous devez savoir sur chacune d'elles.

Start-ups

Si vous ne faites que commencer, les microcrédits peuvent être une excellente option. Ils offrent un accès facile aux fonds, parfait pour ces dépenses initiales. Cependant, gardez à l'esprit qu'ils sont généralement assortis de taux d'intérêt plus élevés et d'un plafond sur le montant que vous pouvez emprunter.

Entreprise en phase de croissance

Pour les entreprises prêtes à se développer, les crédits bancaires sont une option fiable. Ils offrent des sommes plus importantes avec des taux d'intérêt plus bas et des conditions de remboursement plus longues. Mais soyez prêt pour un processus de demande approfondi, y compris la fourniture d'états financiers et de garanties.

Une entreprise établie

Pour les entreprises déjà établies, les crédits bancaires restent un choix constant pour les besoins continus et les investissements majeurs. Ils offrent une stabilité, mais il est essentiel de gérer la dette avec soin pour éviter un endettement excessif. Vous aurez besoin de documents financiers détaillés pour garantir ces prêts.



Choisir le bon financement

Start-ups

Les subventions sont une autre opportunité pour les start-ups, bien qu'elles soient très compétitives.

Entreprise en phase de croissance

Il est important de gérer la dette avec sagesse pour éviter une dépendance excessive.



Microcrédits – avantages

Avantages

- Accès plus facile pour les petites entreprises - conçu pour aider les petites entreprises, les startups et les entrepreneurs qui peuvent ne pas se qualifier pour les crédits traditionnels en raison du manque de garanties ou d'antécédents de crédit.
- Exigences flexibles - seuils de pointage de crédit plus bas ou acceptation d'autres formes de garantie.
- Accès aux services de soutien - soutien supplémentaire tel que la formation commerciale, le mentorat ou l'éducation financière pour aider les entrepreneurs à réussir.
- Processus d'approbation plus rapide - les microcrédits ont généralement un processus d'approbation plus rapide que les prêts bancaires traditionnels, ce qui permet aux entreprises d'accéder aux fonds plus rapidement.



Microcrédits – inconvénients

Inconvénients

- Limites de prêt plus petites - le montant maximum que vous pouvez emprunter avec un microcrédit est souvent limité
- Taux d'intérêt plus élevés que les prêts traditionnels
- Conditions de remboursement plus courtes - généralement assorties de délais de remboursement plus courts, ce qui peut faire pression sur l'entreprise pour générer des retours rapidement afin de respecter les délais de paiement.
- Peut nécessiter des garanties - bien qu'ils soient plus flexibles, certains microcrédits nécessitent toujours des garanties, ce qui peut être un défi pour les entrepreneurs sans actifs de valeur.
- Disponibilité limitée - pas disponible partout, et leur disponibilité peut être limitée à certaines régions, industries ou groupes démographiques.
- Pas toujours suffisant pour une expansion à grande échelle



Subventions – avantages

Avantages

- Aucun remboursement requis
- Pas de dilution des capitaux propres
- Financement non dilutif
- Soutien à l'innovation et à l'impact social - De nombreuses subventions sont conçues pour promouvoir l'innovation, le développement technologique ou des causes sociales. Les entreprises travaillant dans des domaines tels que l'énergie propre, l'éducation ou la santé peuvent trouver d'importantes opportunités de subventions.
- Crédibilité et reconnaissance
- Accès aux ressources et aux réseaux - Certaines subventions sont accompagnées d'un soutien supplémentaire, tel que le mentorat, la formation ou l'accès à des réseaux précieux qui peuvent aider votre entreprise à croître.



Subventions – inconvénients

Inconvénients

- Hautement compétitifs
- Critères d'éligibilité stricts
- Pas de long processus de demande
- Restrictions d'utilisation - Les subventions sont souvent assorties de stipulations sur la façon dont les fonds peuvent être utilisés, ce qui peut limiter votre flexibilité. Par exemple, une subvention peut exiger que les fonds soient dépensés pour des projets, des recherches ou des embauches spécifiques plutôt que pour des frais généraux.
- Obligations de rapport en cours
- Non renouvelable - Les subventions sont généralement des possibilités de financement ponctuelles. Une fois les fonds utilisés, il n'y a aucune garantie que vous recevrez des subventions supplémentaires. L'entreprise doit donc trouver des moyens durables de maintenir ses opérations.



Capital risque

Avantages

- Accès à de grandes quantités de capital - cela peut soutenir une croissance et une mise à l'échelle rapides.
- Aucune obligation de remboursement - Au lieu de cela, les sociétés de capital-risque prennent une participation dans l'entreprise, ce qui signifie que les entrepreneurs n'ont pas à s'inquiéter d'effectuer des paiements réguliers.
- Orientation stratégique et expertise
- Opportunités de réseautage - Les sociétés de capital-risque peuvent présenter aux entrepreneurs des réseaux précieux, y compris des clients, partenaires et autres investisseurs potentiels, ce qui peut accélérer la croissance de l'entreprise.
- Risque partagé - Si l'entreprise ne réussit pas, l'entrepreneur n'est pas responsable du remboursement de l'investissement.
- Une Crédibilité Accrue



Capital risque - inconvénients

Inconvénients

- Perte de contrôle - Les entrepreneurs peuvent perdre un contrôle important sur la direction de leur entreprise alors que les sociétés de capital-risque poussent à des rendements élevés.
- Dilution de la propriété - moins de propriété de l'entreprise, ce qui pourrait affecter les bénéfices futurs et le pouvoir de décision.
- Pression pour une croissance élevée - pression sur les entrepreneurs pour qu'ils évoluent rapidement, parfois au détriment de la durabilité à long terme.
- Exigences de la stratégie de sortie - les entrepreneurs peuvent être contraints de vendre l'entreprise ou d'entrer en bourse plus tôt qu'ils ne le souhaitent.
- Compétitifs et sélectifs
- Conditions générales complexes



Crédits bancaires traditionnels – avantages

Avantages

- Montants de prêt plus importants – Cette option est particulièrement adaptée aux entreprises ayant des besoins importants en capital (expansion ou acquisitions importantes).
- Taux d'intérêt plus bas – Les prêts bancaires traditionnels offrent des taux d'intérêt plus bas que les microcrédits.
- Durée de remboursement plus longue – Réduit les mensualités et offre une plus grande flexibilité de trésorerie.
- Crédibilité établie – Obtenir un prêt auprès d'une banque peut renforcer la crédibilité de l'entreprise auprès d'autres institutions, investisseurs ou fournisseurs.
- Taux d'intérêt fixes – Permettant des paiements prévisibles et une planification financière simplifiée.
- Différents types de prêts – Les banques proposent différents types de prêts adaptables aux différents besoins des entreprises : prêts garantis, non garantis, prêts à terme, lignes de crédit.



Crédits bancaires traditionnels – inconvénients

Inconvénients

- Critères d'éligibilité stricts – Des scores de crédit élevés, un historique financier solide et potentiellement une garantie importante sont requis, ce qui peut compliquer l'obtention d'un prêt bancaire pour les startups ou les petites entreprises.
- Long processus d'approbation – Peut retarder l'accès aux fonds en raison des vérifications de solvabilité et des évaluations financières.
- Faible taux d'approbation pour les startups – Les banques sont prudentes lorsqu'elles accordent des prêts aux startups ou aux entreprises sans historique.
- Dettes – Des obligations financières accrues peuvent affecter la notation bancaire de l'entreprise, des pénalités ou la perte de garantie en cas de défaut de paiement.
- Taux d'intérêt variables – Certains prêts ont un taux d'intérêt variable, qui peut augmenter au fil du temps, entraînant des coûts de crédit plus élevés que prévu.



Trouver la meilleure option de financement

Ce bref exercice vous aidera à évaluer les besoins de votre entreprise et à choisir l'option de financement la plus appropriée. Suivez ces étapes pour évaluer les domaines clés de votre entreprise et prendre une décision de financement éclairée.

Étape 1 : Étape et objectifs de l'entreprise

Question: À quel stade en est votre entreprise actuellement ?

• **Options de réponse:**

- a) Startup/Pré-revenu
- b) À un stade précoce avec des revenus croissants
- c) Une entreprise établie qui cherche à évoluer
- d) Entreprise mature cherchant à se développer

Réflexion: si vous en êtes au stade de démarrage ou de démarrage, vous aurez peut-être besoin d'un financement plus petit et flexible, comme des microcrédits, des subventions ou des investissements de démarrage. Les entreprises établies peuvent avoir besoin de prêts plus importants ou de capital-risque pour alimenter leur expansion.



Trouver la meilleure option de financement

Étape 2 : Besoins en capital et objectif

Question: De quel montant de financement avez-vous besoin et à quoi sert-il ?

Options de réponse:

- a) Moins de 50 000 € (pour l'équipement, le fonds de roulement, etc.)
- b) 50 000 € – 500 000 € (pour le développement de produits, l'embauche, le marketing)
- c) Plus de 500 000 € (pour la mise à l'échelle, l'expansion, les grands projets)

Réflexion: Pour les petits besoins (a), envisagez des microcrédits ou des subventions. Pour les besoins plus importants (b ou c), les prêts bancaires traditionnels ou le capital-risque peuvent être plus appropriés.



Trouver la meilleure option de financement

Étape 3 : Tolérance au risque et situation financière

Question: Êtes-vous à l'aise avec le fait de contracter des dettes ou d'abandonner des capitaux propres ?

Options de réponse:

- a) Je préfère ne pas m'endetter ou perdre le contrôle de mon entreprise.
- b) Je suis ouvert à la dette, mais je veux en conserver la pleine propriété.
- c) Je suis à l'aise de renoncer à une partie de la propriété pour un grand capital et un soutien stratégique .

Réflexion: si vous préférez garder le contrôle et éviter les dettes, les subventions sont idéales. Si vous pouvez gérer le remboursement mais que vous voulez la pleine propriété, examinez les prêts. Si vous êtes à l'aise avec la propriété partagée, le capital-risque pourrait être votre meilleur choix.



Trouver la meilleure option de financement

Étape 4 : Crédit et garantie

Question: Quelle est votre cote de crédit et avez-vous des garanties ?

Options de réponse:

- a) Crédit et actifs solides à offrir en garantie.
- b) Crédit moyen avec garantie limitée.
- c) Mauvais crédit ou pas de garantie.

Réflexion: si vous avez un crédit et des garanties solides, les prêts bancaires traditionnels sont une option viable. Avec un crédit moyen ou faible, envisagez des microcrédits, des subventions ou un financement par capitaux propres comme le capital-risque, qui ont des exigences plus flexibles.



Trouver la meilleure option de financement

Étape 5 : Stratégie de croissance et vision à long terme

Question: À quelle vitesse prévoyez-vous de croître et quelle est votre stratégie de sortie ?

Options de réponse:

- a) Une croissance stable et durable sans sortie immédiate en tête.
- b) Croissance rapide visant une introduction en bourse ou une acquisition dans un proche avenir.
- c) Accent sur l'impact social ou communautaire avec des attentes de croissance modérées.

Réflexion: si vous prévoyez une croissance rapide et une sortie claire, le capital-risque est idéal. Pour une croissance régulière, les prêts ou le bootstrapping peuvent suffire. Si votre objectif est l'impact social, les subventions valent la peine d'être explorées.



Trouver la meilleure option de financement

Étape 6 : Décision finale

En fonction de vos réponses aux questions ci-dessus, faites correspondre votre profil d'entreprise aux meilleures options de financement :

- **Microprêts:** Petits besoins de financement, conditions flexibles, croissance modeste.
- **Subventions:** Entreprises non remboursables, socialement impactantes ou innovantes, aucune perte de dette ou de capitaux propres.
- **Prêts bancaires traditionnels:** financement plus important avec remboursement, croissance régulière, garantie requise.
- **Capital-risque:** Financement important, potentiel de croissance élevé, prêt à renoncer à ses capitaux propres.





02

Le rôle d'un médiateur financier



Le rôle d'un médiateur, par exemple un agent de crédit/courtier

Les médiateurs sous la forme d'agents de prêt ou de courtiers sont utiles pour s'assurer que les banques et les emprunteurs bénéficient du processus de prêt. Ils assurent la médiation entre les deux, en équilibrant le besoin de sécurité de la banque et le besoin de financement accessible de l'emprunteur.

Responsabilités d'un agent de crédit/courtier

- **Évaluation des demandes** : examine attentivement les demandes de prêt pour évaluer la solvabilité et la stabilité financière.
- **Analyse de documents** : examine les documents financiers et les plans d'affaires pour s'assurer qu'ils s'alignent sur les exigences de crédit.
- **Trouver la meilleure solution pour vos besoins** : clarifie les options de prêt disponibles, les conditions, les taux d'intérêt et les frais afin de trouver une solution adaptée à vos besoins.



Le rôle d'un agent de crédit/courtier

- **Comprendre les conditions** : vous aide à comprendre les détails des conditions du crédit.
- **Conseil d'application** : offre des informations sur la façon d'améliorer votre demande de prêt pour de meilleures chances d'approbation.
- **Aide à la documentation** : vous aide à organiser les documents nécessaires tels que les états financiers et les plans d'affaires.
- **Assistance continue** : fournit un soutien même après l'approbation du prêt, favorisant une relation financière à long terme, en particulier lorsqu'il s'agit d'assurer la conformité et le respect des exigences réglementaires.
- **Support après le crédit** : fournit des conseils sur l'utilisation du prêt, le remboursement et les problèmes éventuels



Soutien offert par les agents de crédit

La question la plus importante à poser à un agent de crédit est la suivante :

« Que pouvez-vous faire pour m'aider avec cette application ? Quels services offrez-vous pour soutenir les entrepreneurs comme moi ? »

Les agents de prêt peuvent aider les entrepreneurs sous-représentés dans les domaines clés suivants au cours du processus de demande et d'approbation de crédit :

- Identifier le meilleur ajustement de Microcrédit pour les besoins de votre entreprise. Ils fournissent des informations sur les taux d'intérêt, les conditions de remboursement et les critères d'éligibilité pour aider à choisir le prêt le plus approprié.
- Accompagner les entrepreneurs dans l'élaboration de documents essentiels qui renforcent leur application :-
 - Plans d'affaires décrivant les stratégies de croissance et les projections financières
 - Projections financières, prévisions de revenus et budgets de dépenses
 - Évaluations de faisabilité évaluant la viabilité et la durabilité des plans d'expansion des entreprises



Soutien offert par les agents de crédit

- **Rassembler la documentation nécessaire et l'organiser** : les agents de crédit peuvent aider les entrepreneurs à compiler et à organiser la documentation requise pour le processus de demande de prêt, par exemple :
 - Documents d'enregistrement d'entreprise vérifiant le statut juridique de l'entreprise
 - Preuve de revenu (par exemple, déclarations de revenus, relevés bancaires) mettant en évidence la stabilité financière
 - Références personnelles et professionnelles validant la crédibilité et la réputation
- **Produits ou services** : description du produit/service, problème qu'il résout, stratégie de tarification, proposition de vente unique, cycle de vie, propriété intellectuelle.
- **Stratégie de marketing et de vente** : canaux de marketing, stratégies publicitaires et promotionnelles, entonnoirs de vente, stratégies de fidélisation de la clientèle.



Soutien offert par les agents de crédit

- **Plan d'exploitation:** emplacement et installations, besoins en équipements et en technologies, gestion des stocks (le cas échéant), chaîne d'approvisionnement et logistique, processus de production (le cas échéant)
- **Plan financier:** modèle de revenus, structure de coûts, projections de flux de trésorerie, compte de résultat, bilan, analyse du seuil de rentabilité, besoins de financement
- **Demande de financement:** montant de financement nécessaire, ventilation de la manière dont les fonds seront utilisés, conditions souhaitées (prêt, capitaux propres, etc.) et besoins de financement futurs.
- **Annexe:** CV des membres clés de l'équipe, images ou conceptions de produits, licences, brevets ou documentation juridique, données ou graphiques détaillés d'études de marché.



Plan d'affaires pour soutenir la demande de crédit / financement

Composante	Objectif	Avantages	Importance pour les parties prenantes
Résumé	Fournit un aperçu concis de l'entreprise.	Aide les lecteurs à comprendre rapidement l'idée d'entreprise.	Investisseurs et prêteurs: évalue rapidement si l'entreprise mérite un examen plus approfondi. Entrepreneurs: Clarifie la vision.
Description de la société	Décrit ce que fait l'entreprise et sa position sur le marché.	Définit ce qui distingue l'entreprise de ses concurrents.	Entrepreneurs: aide à identifier la proposition de valeur unique de l'entreprise. Investisseurs: montre la différenciation du marché.
Analyse de marché	Évalue l'industrie, le marché cible et la concurrence.	Tendances et perspectives du marché	Investisseurs: comprend le potentiel du marché et le paysage concurrentiel. Entrepreneurs: guide les stratégies de marketing et de croissance.
Organisation & management	Détaille la structure de l'entreprise et les rôles de direction.	Fait preuve d'expertise et de capacité de gestion.	Prêteurs: assure un leadership compétent pour gérer efficacement le crédit. Investisseurs: Évalue l'expérience de l'équipe de gestion.
Produits ou services	Décrit ce que l'entreprise offre et ses avantages.	Souligne comment les produits répondent aux besoins des clients.	Investisseurs: comprend la valeur du produit et son adéquation avec le marché. Entrepreneurs: affine l'offre de produits et la messagerie client.
Stratégie marketing et commerciale	Explique comment l'entreprise attirera les clients.	Démontre des plans d'acquisition et de fidélisation de la clientèle.	Investisseurs: évalue le potentiel de croissance. Entrepreneurs: fournit une feuille de route pour les efforts de marketing et de vente.
Plan opérationnel	Détaille les opérations quotidiennes et la logistique.	Assure la fluidité des processus commerciaux et des chaînes d'approvisionnement.	Prêteurs: montre la capacité à gérer efficacement les affaires. Entrepreneurs: aide à gérer efficacement les opérations.
Le plan financier	Fournit des prévisions et des projections financières.	Montre la rentabilité et le potentiel de flux de trésorerie.	Prêteurs: Évalue la capacité à rembourser les crédits. Investisseurs: comprend le retour sur investissement potentiel.
Demande de financement	Spécifie le montant d'argent nécessaire et la manière dont il sera utilisé.	Clarifie l'utilisation de l'investissement ou du crédit.	Prêteurs: évalue les exigences de crédit. Investisseurs: comprend le besoin de fonds et de plans de croissance.
Annexe	Contient les pièces justificatives.	Fournit des preuves supplémentaires pour les réclamations dans le plan.	Investisseurs et prêteurs: valide les informations commerciales. Entrepreneurs: maintient les documents clés organisés et accessibles.



Interroger votre plan d'affaires

Ce que l'agent de crédit peut demander pour plus de détails sur :

- comment fonctionne votre entreprise – Modèle d'affaires
- à qui vous vendez – Marché cible
-
- qui sont vos concurrents – Paysage concurrentiel
- comment vous envisagez de promouvoir votre entreprise – Stratégies de marketing
- comment vous envisagez d'utiliser le prêt – Utilisation proposée des fonds de prêt

Questions que l'agent de crédit pourrait demander pour aider les candidats à présenter leur plan d'affaires (1/2)

• Modèle d'affaires

- Comment votre entreprise gagne-t-elle de l'argent ?
- Qu'est-ce qui différencie votre entreprise des autres ?
- Comment allez-vous développer votre entreprise avec le crédit ?

• **Marché cible :**

- Qui sont vos clients et qu'est-ce qu'ils aiment ?
- Comment allez-vous les atteindre et vous connecter avec eux ?
- Qu'avez-vous appris sur leurs besoins ?



Questions que l'agent de crédit pourrait demander pour aider les candidats à présenter leur plan d'affaires (2/2)

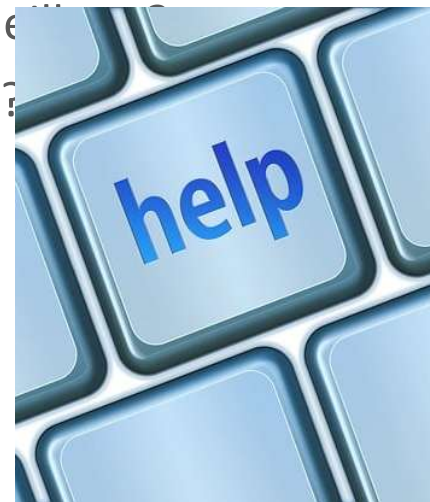
Paysage concurrentiel

- Qui sont vos principaux concurrents, qu'est-ce qui vous rend meilleur ?
- Comment allez-vous vous démarquer et gagner plus de clients ?
- Comment allez-vous gérer les changements en concurrence ?

Stratégies de marketing

- Comment faites-vous la publicité de vos produits ou services ?
- Comment allez-vous utiliser le crédit pour booster votre marketing ?
- Comment mesurez-vous si votre marketing fonctionne ?

Utilisation proposée des fonds de prêt : Comment allez-vous utiliser le crédit pour développer votre entreprise ? Pouvez-vous expliquer où exactement l'argent ira ? Quels objectifs espérez-vous atteindre avec le crédit ?



Obtenez des éclaircissements si votre médiateur peut

- Fournir un modèle ou des conseils sur la structuration d'un plan d'affaires complet qui s'aligne sur les exigences du microcrédit ou d'un autre financement.
- Fournir des modèles ou des exemples de plans d'affaires réussis qui ont obtenu un financement
- Mettre en évidence les possibilités de révision ou de retour d'information sur le plan d'affaires pour s'assurer qu'il répond aux critères d'approbation du prêt
- Conseiller sur la meilleure façon de présenter les projections financières et l'évaluation de la faisabilité pour renforcer la demande de crédit.
- Partager des directives ou des préférences spécifiques concernant le format ou le contenu du plan d'affaires que je devrais connaître ?



Projections financières

Bien que vous ayez appris sur les projets financiers dans le Module 3 sur l'Education financière, dans cette section, nous partageons le format des projections financières qui doivent être soumises avec votre plan d'affaires lors de l'emprunt ou de l'obtention d'un financement.



Format des projections financières nécessaires pour lever des fonds

- **Compte de résultat** : Chiffre d'affaires – prévision des ventes, coûts des marchandises vendues, bénéfice brut, charges d'exploitation – salaires, loyer, marketing, services publics et autres coûts fixes et variables, bénéfice net – bénéfice brut moins charges d'exploitation, impôts et intérêts.
- **Projections de flux de trésorerie** : Entrées de trésorerie – revenus provenant des ventes, des investissements, des prêts ou d'autres sources ; sorties de trésorerie – paiements pour les dépenses telles que le loyer, la masse salariale, les fournisseurs, les impôts et les remboursements de prêts ; flux de trésorerie net ; solde de trésorerie d'ouverture et de clôture.
- **Projections du bilan** : Actifs – actifs courants (trésorerie, comptes débiteurs, stocks) et immobilisations (biens, équipement, etc.) ; Passifs – passifs à court terme (comptes créditeurs, prêts à terme) et passifs à long terme (prêts, hypothèques) ; Capitaux propres – capitaux propres détenus par les propriétaires d'entreprise.



Format des projections financières nécessaires pour lever des fonds

- **Analyse du seuil de rentabilité** : coûts fixes – coûts qui ne changent pas avec la production ; coûts variables – coûts qui varient avec la production ; seuil de rentabilité – nombre d'unités ou de ventes nécessaires pour couvrir les coûts fixes et variables.
- **Prévision des ventes** : ventilation des ventes par produit ou service ; estimations mensuelles, trimestrielles ou annuelles ; hypothèses utilisées pour la prévision (demande du marché, taux de croissance, stratégie de tarification).
- **Hypothèses** : hypothèses de tarification, taux de croissance des ventes, hypothèses de coûts, taille du marché et tendances de la demande.
- **Besoins de financement** : montant total nécessaire ; ventilation de la manière dont les fonds seront dépensés ; calendrier d'utilisation des fonds.
- **Analyse de sensibilité**: dans le meilleur des cas, dans le pire des cas et dans les scénarios les plus probables ; comment une augmentation ou une diminution de 10 % des revenus ou des coûts affecte la rentabilité et les flux de trésorerie.



Préparez-vous à être interrogé sur...

- Quels sont vos coûts de démarrage prévus et vos besoins financiers initiaux pour l'entreprise ? (coûts de démarrage et exigences d'investissement initial)
- Pouvez-vous ventiler vos coûts fixes et variables, y compris les dépenses quotidiennes et les frais généraux ? (charges d'exploitation et frais généraux)
- Comment allez-vous fixer le prix de vos produits ou services, et quels facteurs avez-vous pris en compte dans l'établissement de cette stratégie de tarification ?
- Quelles sont vos prévisions de ventes ou vos plans lucratifs à court et à long terme ? (prévisions de ventes ou projections de revenus)



Préparez-vous à être interrogé sur...

- Comment allez-vous gérer les flux de trésorerie et vous assurer que suffisamment d'argent est disponible pour les besoins quotidiens ? (assurer une liquidité suffisante)
- Quelles autres options de financement avez-vous explorées en plus de ce crédit, et comment s'intègrent-elles dans votre planification financière ?
- Pouvez-vous décrire vos objectifs de profit et vos plans de croissance pour les prochaines années ? (objectifs de marge bénéficiaire et projections de croissance)
- Dans quelle mesure votre plan financier est-il adaptable aux changements du marché ou aux défis inattendus ?



Exercice : Créer un plan d'affaires Microcrédit

Le but de cet exercice est de créer un plan d'affaires complet adapté à la demande d'un microcrédit. Vous apprendrez à présenter efficacement votre idée d'entreprise, à analyser les besoins financiers et à vous préparer à interagir avec un agent de crédit.

Étape 1 : Présentation de l'entreprise

Rédigez une brève description de votre activité.

Décrivez ce qui suit:

- (Quels produits ou services offrirez-vous, etc.)
- Qui sont vos clients cibles ?
- Quel problème votre entreprise résout-elle pour vos clients ?

Questions à poser à l'agent de crédit:

- Quels types d'entreprises votre programme de microcrédit soutient-il généralement ?
- Quel est le montant maximum du prêt que je peux demander ?

Étape 2 : Analyse du marché

Décrivez vos opérations commerciales.

- Quelles sont les activités quotidiennes qui permettent à votre entreprise de fonctionner ?#
- Ressources et équipements nécessaires
- Quel sera l'emplacement de votre entreprise ?

Questions à poser à l'agent de crédit:

- Dois-je fournir des détails sur l'emplacement de mon entreprise ou ma configuration physique ?
- De quel type de documentation ou de devis ai-je besoin pour l'achat d'équipement ?



Exercice : Créer un plan d'affaires Microcrédit

Étape 3 : Stratégie de marketing et de vente
Décrivez votre stratégie pour attirer et fidéliser les clients. Adresse :

- Quels canaux utiliserez-vous pour atteindre vos clients (par exemple, les médias sociaux, la publicité locale, le bouche à oreille) ?
- Comment allez-vous fixer le prix de vos produits ou services ?
- (Quelles promotions ou incitations offrirez-vous ?)

Questions à poser à l'agent de crédit:

- Mon plan marketing correspond-il à ce que votre institution attend d'un plan d'affaires ?
- Y a-t-il des ressources ou des partenariats que vous pouvez recommander pour aider au marketing ?

Étape 4 : Plan opérationnel

Effectuez une analyse de marché pour votre entreprise. Répondez aux questions suivantes

- Qui sont vos concurrents et qu'est-ce qui différencie votre entreprise ?
- Quelle est la taille de votre marché cible ?
- Quelles sont les grandes tendances dans l'industrie ?

Questions à poser à l'agent de crédit:

- Quelles études de marché ou données dois-je inclure dans ma demande ?
- Y a-t-il des secteurs de marché spécifiques que vous privilégiez pour les microcrédits ?



Exercice : Créer un plan d'affaires Microcrédit

Étape 5 : Projections financières

Créez des projections financières pour votre entreprise au cours des 12 prochains mois. Inclure:

- Ventes et dépenses mensuelles estimées.
- Flux de trésorerie projeté (argent entrant et sortant).
- Marge bénéficiaire estimée (montant du bénéfice que vous vous attendez à réaliser après les dépenses).

Questions à poser à l'agent de crédit:

- De quel niveau de détail avez-vous besoin dans les projections financières ?
- Pouvez-vous donner des exemples de dépenses ou de coûts communs que je devrais prendre en compte ?

Étape 6 : Demande de financement

Rédigez une demande de financement en précisant le montant d'argent dont vous avez besoin et la manière dont il sera utilisé. Inclure:

- Une ventilation de la manière dont le prêt sera dépensé (par exemple, inventaire, équipement, marketing).
- Comment vous envisagez de rembourser le prêt (par exemple, les paiements mensuels).

Questions à poser à l'agent de crédit:

- Dois-je fournir des détails sur l'emplacement de mon entreprise ou ma configuration physique ?
- De quel type de documentation ou de devis ai-je besoin pour l'achat d'équipement ?



Exercice : Créer un plan d'affaires Microcrédit

Étape 7 : Analyse des risques

Identifiez les risques potentiels pour votre entreprise et la manière dont vous envisagez de les traiter.

Inclure:

- Quels sont les risques liés à la demande des clients, à la concurrence ou à la chaîne d'approvisionnement ?
- Comment allez-vous gérer les défis de flux de trésorerie ?

Questions à poser à l'agent de crédit:

- Quelle est l'importance de l'analyse des risques dans votre évaluation de la demande ?
- Quels risques considérez-vous généralement comme des signaux d'alerte lors de l'évaluation d'une demande de microcrédit ?

Étape 8 : Compiler et présenter le plan d'affaires

Réunissez toutes les sections dans un seul document de plan d'affaires. Assurez-vous qu'il est clair, concis et formaté de manière professionnelle.

Questions à poser à l'agent de crédit:

- Pouvez-vous examiner une ébauche de mon plan d'affaires avant la soumission finale ?
- Quels autres documents devrai-je inclure dans mon plan d'affaires ?



Exercice : Créer un plan d'affaires Microcrédit

Résultats :

En complétant cet exercice, vous aurez un plan d'affaires sur mesure qui convient bien à une application de microcrédit. Vous serez également prêt à vous engager avec les agents de crédit en posant des questions pertinentes, ce qui augmentera vos chances d'obtenir le crédit.

Réflexion :

Après avoir terminé l'exercice, écrivez un court paragraphe sur ce qui suit :

- Quelle a été la partie la plus difficile de la création du plan d'affaires ?
- Quelles questions ont fourni les informations les plus utiles de l'agent de crédit ?
- How did the answers from the loan officer help shape your business plan?





03

Exigences relatives à la
demande de prêt et à la
compréhension des conditions
du prêt



Exigences générales pour une demande de crédit

1. Identification personnelle et professionnelle :

- Pièce d'identité ou passeport délivré par le gouvernement
- Documents d'enregistrement de l'entreprise : certificat de constitution, numéro d'identification fiscale, etc.

2. Documents financiers :

- **Relevés bancaires**: généralement, 6 à 12 mois de relevés bancaires pour évaluer les flux de trésorerie.
- **États des profits et pertes (P&L)** : Affiche les revenus, les dépenses et la rentabilité.
- **Déclarations de revenus**: 1 à 2 ans d'historique fiscal

3. Sûretés/Garanties :

- Certains prêts nécessitent des **garanties** telles que des biens, des stocks ou des équipements pour garantir le crédit.

4. Plan d'affaires:

- Comprend une description claire de l'entreprise, du modèle de revenus et des projections financières.



Évaluation de la solvabilité et des risques

- 1. Score de crédit :** votre score de crédit reflète vos antécédents de crédit et aide les prêteurs à évaluer votre capacité à rembourser le crédit. Un score plus élevé conduit généralement à de meilleures conditions de crédit.
- 2. Ratio dette/revenu :** ce ratio aide les prêteurs à évaluer votre santé financière en comparant vos paiements mensuels de la dette à votre revenu mensuel. Des ratios plus faibles sont préférables. Par exemple, si votre ratio dette/revenu est de 30 %, cela signifie que 30 % de votre revenu mensuel est consacré au paiement de la dette. Les prêteurs préfèrent généralement que ce ratio soit inférieur à 40 %.
- 3. Facteurs de risque :** les prêteurs évaluent le risque de prêter à votre entreprise. Les facteurs comprennent l'âge de votre entreprise, la stabilité de l'industrie et les tendances du marché.



Types de conditions de prêt

1. Montant principal:

- Le montant que vous empruntez au prêteur avant que des intérêts ou des frais ne soient appliqués. C'est la somme de base que l'emprunteur s'engage à rembourser au fil du temps, généralement par le biais de paiements réguliers.

2. Taux d'intérêt :

- **Fixe:** Un taux d'intérêt fixe est un taux d'intérêt qui reste constant tout au long de la durée d'un prêt, ce qui entraîne des paiements mensuels stables et prévisibles.
- **Variable :** Un taux d'intérêt variable est un taux d'intérêt qui peut changer au fil du temps en fonction des conditions du marché, ce qui entraîne une fluctuation des paiements mensuels.



Types de conditions de prêt

3. Période de remboursement:

- Le délai dans lequel le prêt doit être remboursé. Les crédits à court terme (moins de 3 ans) peuvent avoir des paiements mensuels plus élevés mais des frais d'intérêt totaux plus faibles.

4. Frais

- Les frais de crédit sont les coûts supplémentaires facturés par les prêteurs pour le traitement, l'approbation ou le service d'un prêt, tels que les frais d'origination, les frais de retard de paiement ou les frais de remboursement anticipé.



Conditions du prêt à comprendre

- 1. Taux annuel effectif global (TAEG) :** Le coût annuel total d'un crédit, exprimé en pourcentage, qui comprend le taux d'intérêt ainsi que tous les frais ou coûts supplémentaires associés au prêt, offrant une image plus complète du coût de l'emprunt.
- 2. Amortissement :** Il s'agit de la façon dont les paiements de prêt sont répartis dans le temps, une partie de chaque paiement servant à payer les intérêts et le reste à réduire le capital.
- 3. Conditions par défaut :** les conséquences et les actions qui se produisent si vous ne parvenez pas à effectuer les paiements du prêt. Il peut s'agir d'une augmentation des taux d'intérêt, de pénalités ou d'une action en justice.
- 4. Coventants de crédit :** Conditions spécifiques que les emprunteurs doivent respecter pendant la durée du prêt, telles que le maintien d'un certain niveau de revenus ou le fait de ne pas contracter de dette supplémentaire. Par exemple, un prêteur peut vous demander de conserver un solde de trésorerie minimum dans votre compte bancaire d'entreprise lors du remboursement du crédit.



Comparaison des offres de crédit

Comparaison des taux d'intérêt :

Lorsque vous comparez les taux d'intérêt sur les crédits, il est essentiel de tenir compte non seulement du taux lui-même, mais également de facteurs tels que le fait que le taux soit fixe ou variable, la durée du prêt et la fréquence à laquelle les intérêts sont composés. Un taux d'intérêt plus bas peut sembler attrayant, mais un crédit à court terme avec un taux légèrement plus élevé pourrait entraîner une réduction des coûts d'intérêt globaux en raison du temps réduit pour les intérêts courus. En outre, les taux variables peuvent commencer à être inférieurs aux taux fixes, mais peuvent augmenter au fil du temps, ce qui peut rendre un taux fixe plus prévisible et plus rentable à long terme.



Comparaison des offres de crédit

Les coûts cachés

Les coûts cachés associés aux crédits peuvent inclure des frais et des charges qui peuvent ne pas être immédiatement évidents lors de la souscription d'un crédit, tels que les frais d'origination, les frais de demande, les pénalités de remboursement anticipé et les frais de retard de paiement. Ces coûts peuvent augmenter la dépense globale du crédit au-delà du taux d'intérêt annoncé. Il est important d'examiner attentivement le contrat de prêt et de demander au prêteur quels sont les frais potentiels pour bien comprendre le coût total du crédit.



Frais cachés

Frais de dossiers

Certains prêteurs facturent des frais non remboursables uniquement pour le traitement de votre demande de crédit. Ces frais peuvent être facturés même si votre crédit n'est pas approuvé.

Frais d'origine

Des frais uniques payés au prêteur pour le traitement du crédit, généralement un pourcentage du montant du crédit. Par exemple, pour 100 000,00 € avec des frais d'origination de 2 %, vous devrez payer 2 000,00 € à l'avance.



Frais cachés

Frais de retard de paiement : si vous manquez ou retardez des paiements, des frais supplémentaires peuvent vous être facturés. Si le paiement mensuel de votre prêt est de 1 000 € , des frais de retard pourraient être de 50 € ou plus pour chaque échéance manquée.

Frais de remboursement anticipé : certains prêts facturent des frais pour rembourser le prêt plus tôt parce que le prêteur manque des intérêts potentiels. Par exemple, le remboursement anticipé d'un prêt de 50 000 € peut entraîner une pénalité de remboursement anticipé de 1 500 € .

Paiements par ballon : certains crédits nécessitent un paiement final important à la fin de la durée du prêt. After making smaller monthly payments for five years, you may owe a large balloon payment of €10,000 at the end.



Autres coûts à considérer

Hausses de taux d'intérêt variables :

Les crédits à taux variable peuvent commencer par un taux d'intérêt plus bas, mais il peut augmenter considérablement en fonction des conditions du marché. Un prêt à partir de 4 % pourrait passer à 7 % après deux ans, ce qui augmenterait considérablement votre paiement mensuel.

Exigences en matière d'assurances

Certains prêteurs vous demandent de souscrire une assurance vie, invalidité ou entreprise, ce qui peut augmenter le coût global du crédit. Par exemple, un crédit de 500 000,00 € peut nécessiter une police d'assurance professionnelle coûtant 1 000,00 € par an pour la durée du crédit.





04

Conscience du risque.



Sensibilisation au risque.

Identifier et évaluer les risques associés à la prise de crédits, tels que :

- Fluctuations du Marché affectant le Revenu
- Modification des taux d'intérêt
- Frais à l'avance
- Assurances/cessions sur revenus futurs
- Défis de remboursement en raison de problème
- Montant total à payer



Renforcer la gestion des risques

Mettre en œuvre des stratégies pour maintenir la stabilité financière, telles que

- Mise en place de fonds d'urgence.
- Couverture contre les hausses de taux d'intérêt.
- Ne planifiez pas les dépenses en fonction du revenu brut
- Tenir compte des problèmes de flux de trésorerie affectant les remboursements.

Élaborer des plans complets pour atténuer :

- Les risques de marché (par exemple, les changements de la demande des clients).
- Risques opérationnels (par exemple, perturbations de la chaîne d'approvisionnement).
 - Les risques financiers (par exemple, la hausse des coûts du crédit)





mosaic
inclusive investing for founders

Bravo pour avoir terminé le Module 8.

La prochaine étape est le Module 9 Marketing et ventes pour les entrepreneurs sous-représentés



www.mosaic4investing.e

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.