



3 Kitchens

Volunteer • Seek Employment • Become an Entrepreneur

ÉTAPE 4

LES FINANCES ET LE FINANCEMENT DE VOTRE START-UP ALIMENTAIRE



www.3kitchens.eu



Co-funded by
the European Union

Contenu

- 01 Votre entreprise est-elle viable ?
- 02 De quelles ressources financières avez-vous besoin pour démarrer ?
- 03 Où trouver du soutien ?
 - Pour les jeunes entreprises alimentaires à faible coût
 - Création d'entreprises alimentaires plus complexes
- 04 Surmonter un "NON" lors de la recherche de financement

REMARQUE - Cette étape peut sembler longue et détaillée, car elle doit l'être. Il n'y a pas de raccourci en matière de finances.

- Si vous ne connaissez pas vos coûts, vous ne pouvez pas fixer correctement le prix de vos produits alimentaires ou de vos services.
- Si vous ne gérez pas votre trésorerie, vous risquez de manquer d'argent.
- Si vous ne comprenez pas les possibilités de financement, vous risquez de passer à côté des aides qui vous sont proposées.

Ce module démystifie la planification financière et le financement des start-ups alimentaires de nos 3 cuisines. Que vous ayez besoin de 500 € ou de 50 000 €, cette étape vous aidera à déterminer le **montant, le but et l'endroit où l'obtenir.**

This resource is licensed
under CC BY 4.0



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein.

Objectifs pédagogiques - Étape 4 : Finances et financement de la création d'entreprise

À la fin de l'étape 4, vous serez en mesure de :

À la fin de cette étape, vous serez en mesure de :

1. **Évaluer la viabilité financière de votre entreprise alimentaire** en comprenant les coûts, les prix et le potentiel de profit.
2. **Calculer avec précision les coûts de démarrage, les coûts opérationnels et les coûts des produits**, et utiliser ces données pour fixer des prix efficaces et planifier la durabilité.
3. **Élaborer des prévisions de trésorerie simples mais efficaces** pour gérer les revenus, les dépenses et les besoins en fonds de roulement.
4. **Explorer et comparer les options de financement**, y compris les subventions, la microfinance, le crowdfunding et l'investissement privé, et comprendre ce qui convient à votre stade et à vos objectifs.
5. **Réagissez de manière constructive aux refus de financement** en tirant les leçons des réactions, en adaptant votre approche et en renforçant vos futures demandes.

01

VOTRE ENTREPRISE SERA-T-ELLE VIABLE ?

PLAN DE CROISSANCE

Vous avez une idée géniale d'entreprise alimentaire, vous avez étudié le marché, vous êtes convaincu de son potentiel et vous avez le soutien de votre entourage.

Avant d'investir votre temps, votre énergie et vos ressources, vous devez déterminer s'il s'agit d'une entreprise viable. La viabilité mesure la capacité de votre entreprise à démarrer, à se développer et à survivre.

Pouvez-vous réaliser des bénéfices à un prix que vos clients seront heureux de payer ?

PRIX, COÛTS ET BÉNÉFICES - COMMENT FIXER VOTRE PRIX ?

Il y a trois facteurs clés à prendre en compte...

1. Il doit exister un besoin clair pour votre produit ou service alimentaire (ou vous devez en créer un). C'est l'**OPPORTUNITÉ**.
2. Ce besoin doit avoir un potentiel suffisant pour créer une **DEMANDE**.
3. Votre idée doit comporter suffisamment de **€€ RÉCOMPENSE** €€ pour pouvoir répondre aux besoins de votre entreprise.



*De nombreuses entreprises échouent (et échouent rapidement) parce qu'elles n'ont pas déterminé ou mal calculé l'aspect **RÉCOMPENSE** de leur proposition commerciale.*

VOTRE ENTREPRISE SERA-T-ELLE VIABLE ?

Si vous ne connaissez pas vraiment vos coûts, vous ne pouvez pas savoir si vous allez faire des bénéfices ou non. De nombreux entrepreneurs débutants confondent chiffre d'affaires et bénéfices.

Soyons clairs...



- **Coût** - le montant nécessaire pour produire le produit ou le service à vendre.
- Le prix est le prix de vente par unité que les clients paient pour votre produit ou service. Ainsi, lorsque les clients demandent "Combien ça coûte ?", votre réponse est votre prix.
- **Le chiffre d'affaires** est le montant des recettes de l'entreprise (générées par les ventes).
- **Le bénéfice** est ce qui reste lorsque vous avez couvert tous vos coûts.

COÛTS

Le coût est une **évaluation monétaire qui doit refléter et récompenser vos efforts.**

1. Effort
2. Matériaux
3. Ressources
4. Temps et services consommés
5. Risques encourus et opportunités manquées (si vous étiez employé ailleurs, combien auriez-vous gagné ?)

L'objectif du calcul des coûts est triple

1. Contrôler les coûts
2. Pour fixer votre prix
3. Pour identifier vos ventes les plus rentables

LES 3 ÉLÉMENTS DES COÛTS

Le calcul des coûts d'un produit alimentaire physique est simple. Votre coût est le montant des dépenses nécessaires à la fabrication d'un produit. Il comprend **trois éléments** :

1. **Le coût de vos matériaux**, y compris l'emballage
2. **Main-d'œuvre** - le coût de votre temps (ou de celui d'autres personnes) pour la fabrication et la vente de l'article.
3. **Frais généraux** - les coûts liés à l'activité de l'entreprise, par exemple le loyer, le transport, les frais de marketing.

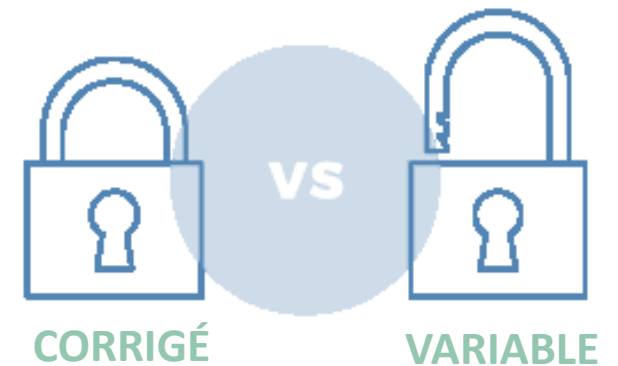
MATÉRIAUX + MAIN-D'ŒUVRE + FRAIS GÉNÉRAUX

TYPES DE COÛTS

Fixe : les coûts fixes restent les mêmes, quelle que soit la quantité produite, par exemple le loyer, les prêts sur l'équipement.

Variables : les coûts variables sont liés à la quantité de biens ou de services que vous produisez. Ils sont directement liés aux variations de l'activité, par exemple les matériaux, le stock, l'emballage, les services publics. Plus vous vendez, plus vos coûts variables augmentent. Par exemple, vous produisez des conserves/confitures au prix de 2 euros le pot. Si vous produisez 500 unités, vos coûts variables s'élèveront à 1 000 euros.

***Si votre loyer s'élève à 100 euros par mois, alors
Cela ne change pas si vous vendez 10 pots de confiture ou 1 000 pots.***



LA TARIFICATION ET LA RÉALISATION D'UN BÉNÉFICE

- La fixation du prix de votre produit ou service est l'une des décisions commerciales les plus importantes que vous aurez à prendre.
- Vous devez proposer vos produits à un prix que votre marché cible est prêt à payer - et qui vous permet de réaliser des bénéfices - sinon vous ne resterez pas longtemps en activité !
- Votre tarification doit tenir compte de vos coûts, mais aussi des effets de la concurrence et de la perception de la valeur par le client.
- **Offre groupée** - La combinaison de produits et de services peut être un moyen d'augmenter le prix initial (et donc le bénéfice) en offrant une valeur ajoutée qui ne vous coûte rien à court terme. Prenons un exemple ...

EXEMPLE DE REGROUPEMENT

Un entrepreneur spécialisé dans l'alimentation végétale propose à ses nouveaux clients une **offre groupée de préparation de repas**. Au lieu de vendre des repas individuels prêts à être consommés, il crée une offre groupée de grande valeur :

- 3 plats préparés (au choix du client)
- 1 collation saine en prime (faible coût pour l'entreprise, valeur perçue élevée)
- Guide numérique de planification des repas (PDF, créé une seule fois, ne coûte rien à distribuer)
- Consultation gratuite de 15 minutes avec un coach en nutrition (virtuelle, programmée pendant les périodes creuses)

Prix de l'offre groupée :

- En cas d'achat séparé, le prix des articles individuels est de 45 euros.
- Prix de l'offre groupée : 60 euros et plus

Pourquoi cela fonctionne-t-il ?

- La valeur perçue est élevée en raison des bonus supplémentaires et du contenu exclusif.
- Les coûts sont maîtrisés car le guide et la consultation ne coûtent que peu ou pas du tout à produire.
- Augmentation de la marge bénéficiaire par vente, tout en renforçant la fidélité des clients et en encourageant les achats futurs.

IL EXISTE DEUX MÉTHODES PRINCIPALES DE CALCUL DES COÛTS ET DES PRIX

01

APPROCHE DU
COÛT TOTAL

02

APPROCHE DE LA
CONTRIBUTION



IL EXISTE DEUX MÉTHODES PRINCIPALES DE CALCUL DES COÛTS ET DES PRIX

01

APPROCHE DU COÛT TOTAL

- Calculer tous les coûts d'un produit
- Déterminer le nombre d'unités - combien pouvez-vous en fabriquer et, surtout, combien pouvez-vous en vendre (il y a une différence !).
- Diviser les coûts totaux par le nombre d'unités
- Ajouter le chiffre du bénéfice - le chiffre magique qui génère le prix au client

Avantages

- Simplicité d'utilisation
- Vous permet de réaliser des bénéfices

Inconvénients

- Ne convient pas aux entreprises fluctuantes (et le coût des ingrédients alimentaires entre en ligne de compte)
- Manque de flexibilité pour la prise de décision dans les nouvelles entreprises

IL EXISTE DEUX MÉTHODES PRINCIPALES DE CALCUL DES COÛTS ET DES PRIX

01

EXEMPLE D'APPROCHE PAR LES COÛTS TOTAUX

- Le coût total, y compris tous les coûts fixes et variables, pour faire fonctionner mon entreprise de confiture/jam pendant un an est de **10 000 euros**.
- Je prévois de vendre **10 000** pots (unités)
- Je souhaite réaliser un bénéfice de **40 %**
- Le prix indiqué au client est de **1,40 €** par unité.

***10 000 € divisés par 10 000 pots
= 1 € par pot***

Ajouter un bénéfice de 40 % - 0,40

Prix : 1,40 €.

IL EXISTE DEUX MÉTHODES PRINCIPALES DE CALCUL DES COÛTS ET DES PRIX

01

QU'EST-CE QUE LE SEUIL DE RENTABILITÉ ?

Calculer le seuil de rentabilité

Pour être rentable, il est important de connaître son seuil de rentabilité. Le seuil de rentabilité est le point où le total des ventes est égal au total des coûts ou des dépenses. À ce stade, il n'y a ni bénéfice ni perte - en d'autres termes, vous atteignez le seuil de rentabilité.

Pourquoi votre seuil de rentabilité est-il important ?

Votre entreprise peut générer beaucoup d'argent tout en étant déficitaire. Connaître le seuil de rentabilité est essentiel pour fixer les prix, établir les budgets de vente et préparer un plan d'entreprise.

La deuxième méthode de calcul des coûts (approche par la contribution) reflète mieux le seuil de rentabilité.

IL EXISTE DEUX MÉTHODES PRINCIPALES DE CALCUL DES COÛTS ET DES PRIX

02

APPROCHE DE LA CONTRIBUTION

- Déterminer le prix de vente - influencé par le marché, par exemple ce que le client est prêt à payer + ce que la concurrence demande.
- Répartir les coûts entre variables et fixes
- Calculer la "contribution" - prix de vente moins les coûts variables.

Exemple

- Nos concurrents vendent leur confiture à 2,50 euros et les clients semblent heureux de payer ce prix.
- Nos coûts variables pour produire la confiture sont de 0,75 €.
- La contribution est donc de 1,25 €, qui sert à payer nos frais fixes (loyer, etc.), et une fois que les frais fixes ont été entièrement payés, le solde de la contribution est un bénéfice.

4 CHOSES À SAVOIR EN MATIÈRE DE TARIFICATION

Il y a quelques éléments clés à prendre en compte lors de la fixation du prix.

Veillez à...

- 1. Soyez vigilant quant au temps nécessaire**
Suivez votre temps au fil des semaines/mois pour déterminer le temps moyen qu'il vous faut pour créer votre produit alimentaire ou fournir les principaux services que vous proposez. Avec le temps, vous deviendrez plus rapide et meilleur dans ce que vous faites. Vous devez savoir combien de temps vous passez sur une tâche particulière pour vous assurer que tout votre temps de travail est pris en compte. Votre taux horaire est très important à des fins d'estimation.
- 2. Quel est le budget de votre client et quels sont les prix pratiqués par vos concurrents ?**
Vous devez connaître les tarifs pratiqués par vos concurrents.

4 CHOSES À SAVOIR EN MATIÈRE DE TARIFICATION

Il y a quelques éléments clés à prendre en compte lors de la fixation du prix.

Veillez à...

3. **Se verser un salaire**

Lancer et gérer sa propre entreprise alimentaire est un sentiment très fort. Toutefois, il est très important de séparer vos finances personnelles de celles de votre entreprise. Il est judicieux de vous verser un salaire. Pour être clair, votre salaire en tant que propriétaire de l'entreprise peut être fixe ou non. Mais incluez un coût de main-d'œuvre fixe dans vos coûts - même si vous commencez avec un taux de coût minimum. En pratique, dans les premiers temps, une bonne méthode consiste à vous verser une partie des bénéfices réalisés au cours d'un mois (sur la base d'une commission).

4. **Tenez des registres précis** de toutes vos recettes et dépenses quotidiennes liées à votre activité. Vous avez besoin de ces documents pour contrôler votre entreprise et vérifier que vous payez toutes vos factures.

02

**DE QUELLES
RESSOURCES
FINANCIÈRES AVEZ-
VOUS BESOIN POUR
DÉMARRER ?**

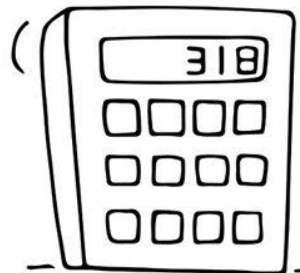
LES 4 DOMAINES DE VOTRE ENTREPRISE ALIMENTAIRE POUR LESQUELS VOUS AVEZ BESOIN D'UN FINANCEMENT

Si de nombreuses entreprises alimentaires peuvent être créées avec peu de moyens, il est pratiquement impossible de créer une entreprise avec un budget nul.

Vous devez déterminer les fonds dont vous avez besoin pour démarrer votre entreprise alimentaire et la manière dont vous les obtiendrez.

En principe, vous avez besoin d'argent pour 4 phases clés...

1. Le développement initial de votre produit ou service alimentaire
2. Le lancement sur le marché de votre produit ou service alimentaire
3. La trésorerie pour gérer votre entreprise alimentaire
4. Des fonds pour vivre !



FINANCEMENT NÉCESSAIRE POUR 4 PHASES CLÉS

01

COÛT DU
DÉVELOPPEMENT

02

LE LANCEMENT
SUR LE MARCHÉ
DE VOTRE
PRODUIT OU
SERVICE
ALIMENTAIRE

03

LA
TRÉSORERIE
POUR GÉRER
VOTRE
ENTREPRISE
ALIMENTAIRE

04

POUR QUE
VOUS
PUISSIEZ
VIVRE !

FINANCEMENT NÉCESSAIRE POUR 4 PHASES CLÉS

01

COÛT DU DÉVELOPPEMENT

Le coût du développement de votre produit ou service alimentaire varie en fonction de votre type d'entreprise. Pour les produits physiques, vous devez tenir compte du coût des échantillons et des essais et erreurs, des tests externes concernant la durée de conservation, les allégations nutritionnelles, etc., de l'achat d'équipements et de matériaux, de la constitution d'un stock initial pour la vente, de l'emballage et de la marque.

Si vous avez besoin d'un local, vous devez prendre en compte le coût du dépôt de garantie, le loyer mensuel et les frais d'aménagement. Avant de vous engager dans des locaux physiques, réfléchissez à ce dont vous avez besoin. Vous avez besoin d'espace pour trois activités : la production/la prestation de services, le stockage et l'administration. L'espace dont vous avez besoin dépend de votre type de produit alimentaire (production alimentaire à haut risque ou à faible risque, ou restauration). Si vous vous installez à domicile, soyez réaliste quant à ce que vous pouvez réaliser dans un espace réduit.

FINANCEMENT NÉCESSAIRE POUR 4 PHASES CLÉS

02

LE LANCEMENT SUR LE MARCHÉ DE VOTRE PRODUIT OU SERVICE ALIMENTAIRE

Le lancement d'un nouveau produit/service alimentaire sur le marché peut être le début d'une phase passionnante... ou d'une expérience coûteuse. Comme dans de nombreux aspects de l'industrie alimentaire, la préparation est la clé du succès.

Vous devez trouver un équilibre entre la nécessité de créer un sentiment d'attente et d'excitation pour le lancement de votre projet, en commençant des semaines, voire des mois à l'avance, et la nécessité d'être aussi rentable que possible. Soyez aussi créatif que possible et consacrez du temps à l'élaboration de vos messages de vente pour qu'ils soient aussi convaincants que possible.

Établissez un budget et respectez-le.

FINANCEMENT NÉCESSAIRE POUR 4 PHASES CLÉS

03

LA TRÉSORERIE POUR GÉRER VOTRE ENTREPRISE

Le maintien d'un flux de trésorerie sain est vital pour la création d'une entreprise. L'argent est roi ou reine", car les dangers d'un manque de liquidités sont très réels pour la plupart des entreprises en phase de démarrage.

Une prévision de trésorerie de base vous aidera à identifier les domaines dans lesquels votre entreprise alimentaire aura besoin d'un soutien, soit de vos propres ressources, soit d'une autre source de financement (voir la section suivante).

Les prévisions de trésorerie sont des estimations éclairées, et il est très important de rassembler des preuves à l'appui des chiffres que vous calculez.

FINANCEMENT NÉCESSAIRE POUR 4 PHASES CLÉS

03

LA TRÉSORERIE POUR GÉRER VOTRE ENTREPRISE - QUELQUES CONSEILS

- Discutez avec des clients potentiels et déterminez leurs besoins. Dans certains cas, vous pouvez effectuer des préventes/recouvrer des commandes à l'avance.
- **Vente anticipée** - Les clients commandent parfois à l'avance, à un tarif préférentiel, en achetant (et parfois même en payant) à l'avance afin de s'assurer qu'ils auront votre produit alimentaire quand ils le voudront. La restauration d'un événement en est un bon exemple - vous DEVEZ percevoir un acompte pour votre propre sécurité et votre trésorerie.



Exercice

Établir une
prévision de
trésorerie simple
sur une feuille de
calcul mensuelle

Indiquez le montant que vous pensez percevoir des ventes (vos débiteurs) sur la base de vos prévisions de ventes, le coût du soutien des ventes et tous les coûts fixes nécessaires au fonctionnement de l'entreprise alimentaire (loyer, factures de services publics, salaires, assurances, etc.) Voir page suivante

FINANCEMENT NÉCESSAIRE POUR 4 PHASES CLÉS

CASHFLOW, un exemple - pots de confiture



Exercice

Month	Expected Sales	Cash Collected	Cost of Goods Sold	Fixed Costs	Net Cash Flow
January	2000	1800	600	1500	-300
February	2200	2100	660	1500	-60
March	2500	2300	750	1500	50
April	2700	2500	810	1500	190
May	3000	2800	900	1500	400
June	3200	3000	960	1500	540
July	3100	2900	930	1500	470
August	2900	2700	870	1500	330
September	2800	2600	840	1500	260
October	2600	2400	780	1500	120
November	2300	2100	690	1500	-90
December	2100	2000	630	1500	-130



Microsoft Excel
ma Separated Val

Double-cliquez sur cette
icône Excel pour télécharger
et enregistrer un modèle que
vous pourrez utiliser.

Ce que montre ce tableau : Pour chaque mois, l'entreprise de confiture suit :

- **Ventes prévues** - total des ventes prévues (elles ne seront peut-être pas toutes perçues immédiatement).
- **Encaissements** - revenus réels perçus ce mois-là (provenant de ventes courantes ou antérieures).
- **Coût des marchandises vendues (COGS)** - coûts variables liés au volume de production (ingrédients, bocaux, étiquettes).
- **Coûts fixes** - dépenses courantes telles que le loyer, l'assurance et les services publics (ici : 1500 €/mois).
- **Flux de trésorerie net** - ce qui reste après avoir soustrait les frais de vente et les coûts fixes de l'encaissement.

RÉPARTITION MENSUELLE POUR NOTRE ACTIVITÉ DE CONFITURE

Janvier

Ventes attendues : 2000 euros, mais seulement 1800 euros ont été collectés.

Coûts élevés : 600 € (COGS) + 1500 € = 2100 € de dépenses totales.

➤ **Flux de trésorerie net : -300€** (perte en cours ce mois-ci).

Février

Les ventes augmentent légèrement ; la trésorerie est de 2100 €.

➤ Toujours **-60€**, mais mieux qu'en janvier, proche de l'équilibre.

Mars

Poursuite de la croissance des ventes : 2300 € collectés.

Le coût de revient est de 750 € (plus élevé en raison de l'augmentation de la production).

➤ Enfin, **50 € de flux de trésorerie positif** - l'entreprise commence à faire des bénéfices.

Avril à juillet

Amélioration constante : augmentation des ventes et efficacité des opérations.

Meilleur mois : **Juin** avec 3 000 euros collectés et des coûts de 2 460 euros.

➤ **Flux de trésorerie net : 540 euros** en juin - une marge saine.

Août à octobre

Légère baisse saisonnière, mais toujours rentable.

L'entreprise est stable et génère un **flux de trésorerie positif** (par exemple, 330 euros en août).

Novembre et décembre

Baisse de la demande ? Baisse des ventes.

L'encaissement est à nouveau inférieur aux coûts.

➤ **Rendements négatifs des flux de trésorerie** : -90 € et -130 € respectivement.

QUEL DOIT ÊTRE LE PLAN D'AFFAIRES DE NOTRE ENTREPRISE DE CONFITURE ?

1. Planifier le décalage de trésorerie

Même si les ventes semblent bonnes sur le papier, l'argent n'arrive pas toujours tout de suite.

Actions :

- Créez une réserve de trésorerie (tampon d'épargne) pour couvrir 1 à 3 mois de dépenses.
- Proposer des incitations au paiement anticipé ou des remises pour accélérer les rentrées de fonds.
- Envisager un financement à court terme (comme une ligne de crédit ou un microcrédit) pour couvrir les périodes où la trésorerie est faible.

2. Comprendre et contrôler les coûts fixes

Les coûts fixes restent inchangés même si vous ne vendez rien. Ils constituent la plus grande menace en période creuse.

Actions :

- Passez en revue tous les coûts fixes et réduisez les frais généraux inutiles (par exemple, une cuisine commune au lieu d'un espace privé).
- Dans la mesure du possible, convertir le fixe en variable (par exemple, services payés à l'utilisation, personnel à l'heure au lieu d'être salarié).
- Établissez vos prix de manière à couvrir les coûts fixes, même pendant les mois où les ventes sont moyennes.

QUEL DOIT ÊTRE LE PLAN D'AFFAIRES DE NOTRE ENTREPRISE DE CONFITURE ?

3. Se préparer à la saisonnalité

Les ventes chutent certains mois (comme décembre pour l'entreprise de confiture - exemple seulement).

Actions :

- Utiliser les bénéfices réalisés au cours des deuxième et troisième trimestres pour accumuler des liquidités pour le quatrième trimestre.
- Lancer des promotions saisonnières ou des produits-cadeaux pour stimuler les ventes en hiver.
- Diversifiez votre offre, par exemple, si la confiture ralentit en hiver, proposez des sauces piquantes ou des produits de boulangerie.

4. Suivi mensuel des flux de trésorerie

Sans un suivi régulier, les problèmes s'accumulent. Il faut être très strict dès le départ.

Actions :

Utiliser une simple feuille de calcul ou un logiciel de comptabilité gratuit (par exemple, Wave Accounting).

<https://www.waveapps.com>) à

- Suivre les entrées et sorties de fonds mensuelles.
- Examinez-la à la fin de chaque mois pour repérer rapidement les tendances ou les problèmes.
- Ajuster les prévisions en cas de ralentissement des ventes ou d'augmentation des coûts.

FINANCEMENT NÉCESSAIRE POUR 4 PHASES CLÉS

03

LA TRÉSORERIE POUR GÉRER VOTRE ENTREPRISE - QUELQUES CONSEILS

La gestion des stocks

Principe de base -
Maintenir les stocks à un niveau aussi bas que possible. Vous devez justifier la détention de stocks plus importants par rapport aux coûts qui s'y rattachent.



Risques de surstockage

- Utilisation inefficace des liquidités
- Risque d'obsolescence/détérioration
- Il se peut que vous deviez faire des remises pour vous libérer de l'obligation d'achat.

Risques de sous-stockage

- Coûts de livraison élevés en cas de réapprovisionnement fréquent
- Ne pas bénéficier de remises globales
- Commandes perdues, production retardée, stocks en attente

RÉPARTITION MENSUELLE POUR NOTRE ACTIVITÉ DE RESTAURATION

CASHFLOW, un exemple - entreprise de restauration



Exercice

Month	Expected Sales	Deposits Collected	Remaining Payments Collected	Cost of Goods Sold (COGS)	Fixed Costs	Cash Collected from Debtors	Net Cash Flow
January	5000	1500	3000	2000	2500	4500	0
February	5500	1650	3300	2200	2500	4950	250
March	6000	1800	3600	2400	2500	5400	500
April	6500	1950	3900	2600	2500	5850	750
May	7000	2100	4200	2800	2500	6300	1000
June	7500	2250	4500	3000	2500	6750	1250
July	7200	2160	4320	2880	2500	6480	1100
August	6900	2070	4140	2760	2500	6210	950
September	6700	2010	4020	2680	2500	6030	850
October	6400	1920	3840	2560	2500	5760	700
November	6100	1830	3660	2440	2500	5490	550
December	5800	1740	3480	2320	2500	5220	400



Microsoft Excel
ma Separated Val

Double-cliquez
sur cette icône
Excel pour
télécharger et
enregistrer un
modèle que vous
pourrez utiliser.

Ce que montre ce tableau : Pour chaque **mois**, le secteur de la restauration suit :

- **Ventes prévues** - la valeur totale des réservations pour ce mois.
- **Dépôts perçus** - paiements initiaux pour garantir des événements futurs (ventes partielles).
- **Paiements restants perçus** - paiements du solde après la prestation du service.
- **Coût des marchandises vendues (COGS)** - coûts directs liés à l'organisation d'événements (nourriture, personnel, équipement).
- **Coûts fixes** - dépenses mensuelles courantes (loyer, assurance, salaires, etc.).
- **Encaissements auprès des débiteurs** - total de l'encaisse pour le mois (dépôts + paiements restants).
- **Flux de trésorerie net** - excédent ou déficit après couverture des coûts de production et des coûts fixes.

RÉPARTITION MENSUELLE POUR NOTRE ACTIVITÉ DE RESTAURATION

Janvier

Sommes collectées : 4500 euros

Coûts totaux : 2000 € (COGS) + 2500 € = 4500 € ➤ **Flux de trésorerie net : 0 €** - seuil de rentabilité, probablement en raison d'une baisse des réservations après les vacances.

Février

Réservations plus importantes : 4950 euros en espèces ont été collectés.

Des coûts inférieurs aux revenus.

Flux de trésorerie net : 250 euros

Mars à juin

Les recettes et les recouvrements augmentent régulièrement.

Meilleur mois : **Juin**, avec 6750 euros collectés et **1250 euros nets** gagnés.

Montre une croissance et peut-être une saison de pointe pour les événements.

Juillet à septembre

Légère baisse, mais bonne performance.

Les coûts restent stables.

➤ Flux de trésorerie nets mensuels de **1100 € à 850 €, sains et constants.**

Octobre à décembre

Diminution progressive de la collecte des dépôts et de la rentabilité.

Le mois de décembre se termine avec **400 euros** nets - il y aura probablement moins d'événements pendant les vacances, mais cela pourrait être plus, il faut donc prévoir en conséquence.

➤ Mais toujours positif, ce qui est un bon signe de gestion de la trésorerie.

QUEL DOIT ÊTRE LE PLAN DE NOTRE ENTREPRISE DE RESTAURATION ?

En plus des conseils pour le commerce de la confiture, il existe des conseils spécifiques à la restauration.

- **Les dépôts permettent de lisser les revenus** : Même si un événement n'a lieu que le mois prochain, le dépôt effectué aujourd'hui apporte des liquidités immédiates, ce qui est essentiel pour la gestion du fonds de roulement.
- **Stabiliser les coûts fixes** : lorsque l'entreprise connaît ses frais généraux et peut prévoir les seuils de rentabilité. Bien entendu, il faut les réduire là où c'est possible.
- **Les périodes de pointe** génèrent des flux de trésorerie importants - prévoyez les mois plus calmes en épargnant ou en diversifiant vos activités.
- **S'efforcer d'obtenir un résultat positif chaque mois** - ce qui témoigne d'un contrôle financier rigoureux et d'une utilisation stratégique des dépôts. Il faut du temps pour y parvenir.

FINANCEMENT NÉCESSAIRE POUR 4 PHASES CLÉS

03

LA TRÉSORERIE POUR GÉRER VOTRE ENTREPRISE - QUELQUES CONSEILS

- Surveillez attentivement toutes les dépenses et soyez aussi frugal que possible. Réduisez vos dépenses mensuelles - achetez des fournitures en gros pour obtenir une remise, louez des locaux plus petits, changez de fournisseur d'électricité...
- Recouvrer plus rapidement les paiements des clients (en accordant éventuellement une remise en pourcentage pour les inciter à le faire).
- Lorsque les liquidités s'amenuisent, vous devez examiner attentivement la manière de libérer les stocks à rotation lente et de les convertir en liquidités. Comment réduire les stocks afin de fonctionner au plus juste sans compromettre les ventes futures en raison d'un sous-approvisionnement ? C'est très important dans une entreprise alimentaire.

FINANCEMENT NÉCESSAIRE POUR 4 PHASES CLÉS

03

LA TRÉSORERIE POUR GÉRER VOTRE ENTREPRISE - QUELQUES CONSEILS

La gestion des stocks

Principe de base -
Maintenir les stocks à un niveau aussi bas que possible. Vous devez justifier la détention de stocks plus importants par rapport aux coûts qui s'y rattachent.



Risques de surstockage

- Utilisation inefficace des liquidités
- Risque d'obsolescence/détérioration
- Il se peut que vous deviez faire des remises pour vous libérer de l'obligation d'achat.

Risques de sous-stockage

- Coûts de livraison élevés en cas de réapprovisionnement fréquent
- Ne pas bénéficier de remises globales
- Commandes perdues, production retardée, stocks en attente

FINANCEMENT NÉCESSAIRE POUR 4 PHASES CLÉS

03

LA TRÉSORERIE POUR GÉRER VOTRE ENTREPRISE - QUELQUES CONSEILS

Introduire un système de gestion des stocks

Un contrôle efficace des stocks permet de réduire les déchets et d'améliorer les marges bénéficiaires, ce qui est très important pour les ingrédients périssables.

- **Suivez les stocks** : Utilisez une feuille de calcul ou une simple application de gestion des stocks pour contrôler les niveaux d'ingrédients (farine, épices, bocaux, emballages).
- **Attribuez une valeur** : Attribuez une valeur € à chaque article en stock - sachez ce qui est immobilisé dans des ingrédients inutilisés.
- **Surveiller les dates de péremption** : Effectuer une rotation des stocks en utilisant la méthode FIFO (First In, First Out) afin d'éviter les pertes.
- **Réduisez les ralentisseurs** : Retirez-les du menu.

Contrôle du crédit

- Obtenir un maximum de crédit de la part des fournisseurs
- Veillez à ce que vos factures soient émises au fur et à mesure et n'attendez pas la fin du mois.
- Essayez de réduire votre découvert au minimum
- Indiquez clairement vos conditions générales, y compris la réserve de propriété (les biens sont la propriété de l'acheteur jusqu'à leur paiement intégral).

FINANCEMENT NÉCESSAIRE POUR 4 PHASES CLÉS

04

POUR QUE VOUS PUISSIEZ VIVRE !

De nombreuses femmes conservent un emploi à temps partiel dans les premiers jours de la création de leur entreprise alimentaire afin de s'assurer un revenu sûr. flux. Avoir un emploi à temps partiel tout en créant sa propre entreprise est une façon de se couvrir, de se donner les moyens d'agir. un revenu garanti pendant que vous travaillez au développement de votre entreprise. L'inconvénient le plus évident est le temps qu'il faut consacrer à la création de votre entreprise



SUIVANT ... Rechercher et tirer parti de toute initiative de financement et de tout service de soutien financé par le gouvernement pour les petites entreprises.

03

OÙ TROUVER DE L'AIDE

OÙ TROUVER DE L'AIDE

Toutes les entreprises alimentaires n'ont pas besoin du même type de financement ou de soutien.

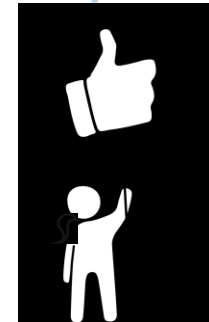
Votre modèle d'entreprise, qu'il s'agisse d'une confiture maison vendue sur les marchés ou d'une cuisine professionnelle servant de traiteur à des événements, déterminera la meilleure voie à suivre.

Cette section est **divisée en deux parties**, en fonction du **niveau de complexité** et d'**investissement** dont votre entreprise alimentaire a besoin.



01

DES
INVESTISSEMENTS
DE DÉPART PEU
ÉLEVÉS



02

DES
INVESTISSEMENTS
DE DÉMARRAGE
PLUS COMPLEXES

LE CONTEXTE

La création d'une entreprise représente une opportunité importante pour les femmes migrantes ou réfugiées. Cependant, on sait que les femmes dépendent encore de leur épargne personnelle comme principale source de financement de leur entreprise.

Cela peut donc être particulièrement difficile lorsque vous reconstruisez votre vie dans un nouveau pays. Toutes les femmes, quelle que soit leur origine, craignent d'essuyer un refus ou de rencontrer des difficultés lorsqu'elles tentent d'obtenir un crédit ou un financement pour leur entreprise.

01

DES INVESTISSEMENTS DE DÉPART PEU ÉLEVÉS

La bonne nouvelle pour les femmes chefs d'entreprise est qu'il existe **toute une série de ressources gratuites ou peu coûteuses** pour les aider à surmonter bon nombre de ces difficultés et à réussir dans les affaires.

02

DES INVESTISSEMENTS DE DÉMARRAGE PLUS COMPLEXES

De nombreuses autres options sont également disponibles

OÙ TROUVER DE L'AIDE

01

INVESTISSEMENTS LIMITÉS AU DÉMARRAGE - OÙ TROUVER DE L'AIDE ?

La création d'une petite entreprise alimentaire, comme la vente de produits faits maison, la restauration à domicile ou l'essai de recettes sur les marchés locaux, ne nécessite pas toujours un prêt important.

La bonne nouvelle pour les femmes entrepreneurs, en particulier les migrantes ou les réfugiées, c'est que de nombreuses ressources gratuites ou peu coûteuses peuvent vous aider à démarrer en toute confiance, même si vous démarrez à zéro ou si vous gérez des fonds limités.

Traditionnellement, les entrepreneurs s'adressent à leur banque pour obtenir un prêt commercial.

Mais les banques exigent souvent un long historique financier ou des garanties, ce que la plupart des créateurs d'entreprise, en particulier les nouveaux venus, n'ont pas. Heureusement, d'autres options s'offrent aux chefs d'entreprise. La clé du succès est de savoir où chercher. Nous allons maintenant examiner quelques-unes de ces options.

Pour les femmes fondatrices d'entreprise dont les besoins financiers sont plus complexes, nous couvrons également d'autres sources. REMARQUE - tout le contenu qui suit vous sensibilisera aux différents mécanismes de financement.

OÙ TROUVER DE L'AIDE

01

..... INVESTISSEMENTS LIMITÉS POUR LES JEUNES ENTREPRISES - OÙ TROUVER DE L'AIDE ?

Dans cette section, nous vous présentons

- Investissements privés d'amis et de membres de la famille
- Microcrédit et prêts de microfinance
- Financement participatif (crowdfunding)
- Subventions



OÙ TROUVER DE L'AIDE

LOW START UP INVESTMENTS - Investissements privés

L'**investissement privé** est souvent une bonne option pour une nouvelle entreprise alimentaire, en particulier lorsque vous pouvez démontrer le potentiel d'une forte demande ou d'une forte croissance. Ce type de soutien ne se limite souvent pas à de l'argent, mais s'accompagne de conseils précieux, d'encouragements ou de relations professionnelles que les prêteurs traditionnels n'offrent généralement pas. De nombreuses femmes commencent près de chez elles, en se tournant vers leurs amis et leur famille. Bien que cela puisse être un excellent moyen de démarrer, il est important de protéger à la fois votre entreprise et vos relations :

- **Restez professionnel** : Mettez toujours les accords par écrit, même avec vos proches.
- **Fixer des attentes claires** : Expliquez que les start-ups comportent des risques et qu'il est possible qu'ils ne récupèrent pas leur argent.
- **Traitez-le comme un investissement formel** : Partagez un plan d'affaires simple, convenez des modalités de remboursement (le cas échéant) et communiquez régulièrement.

N'oubliez pas : L'objectif est de réaliser votre rêve sans mettre en péril vos relations personnelles les plus importantes.

OÙ TROUVER DE L'AIDE

LOW START UP INVESTMENTS - Investissements privés

Différentes façons dont les amis et la famille peuvent vous soutenir :

Les amis et la famille n'ont pas toujours besoin de fournir de grosses sommes d'argent. Le soutien peut également prendre la forme de :

- Un petit financement d'amorçage (quelques centaines d'euros pour démarrer)
- Acheter/pré-commander vos premiers produits pour tester le marché
- Offrir du matériel, de l'espace ou des moyens de transport (par exemple, utiliser une cuisine à domicile ou emprunter une camionnette).
- Soutien des compétences - quelqu'un peut peut-être vous aider en matière de comptabilité, de conception ou de marketing.

Cela normalise les contributions non monétaires, qui sont souvent tout aussi précieuses pour les entreprises alimentaires en phase de démarrage.



OÙ TROUVER DE L'AIDE

LOW START UP INVESTMENTS - Investissements privés

Conseils pour la conversation :

Aborder la question de l'argent avec des amis ou des membres de la famille peut s'avérer délicat. Faites-le de manière professionnelle et respectueuse. Voici quelques idées

- Considérer qu'il s'agit d'une opportunité et non d'une faveur
- Être franc en ce qui concerne les risques et les délais
- Offrir une petite prime de remerciement (comme un produit gratuit, un service de restauration à venir ou une remise fixe pour les achats en cours).



Exercice

Téléchargez et complétez notre liste de contrôle pour le financement des amis et de la famille

Double clic sur
l'icône
pour télécharger



Microsoft Word
Document

OÙ TROUVER DE L'AIDE

FAIBLES INVESTISSEMENTS DE DÉMARRAGE - microcrédit et microfinance

Le microcrédit et la microfinance peuvent être des outils puissants pour les femmes qui créent de petites entreprises alimentaires, en particulier si vous ne remplissez pas les conditions requises pour obtenir un prêt bancaire traditionnel ou si vous n'avez pas d'antécédents financiers dans votre nouveau pays.

Quelle est la différence ?

- **Microcrédit** : petits prêts (souvent de 500 à 25 000 euros) généralement accordés sans garantie. Ces prêts peuvent être accordés à des particuliers ou à des groupes. Idéal pour démarrer votre entreprise alimentaire, votre service de restauration à domicile ou votre premier stand de nourriture.
- **Microfinance** : Un système plus large qui comprend des prêts, des comptes d'épargne, des assurances et parfois des formations commerciales. Il est conçu pour aider les entrepreneurs à faibles revenus à créer des entreprises durables.

OÙ TROUVER DE L'AIDE

FAIBLES INVESTISSEMENTS DE DÉMARRAGE - microcrédit et microfinance

Pourquoi c'est utile pour les jeunes entreprises du secteur alimentaire

- Des conditions flexibles adaptées aux nouveaux entrepreneurs
- Obstacles moindres à l'accès - souvent pas d'antécédents de crédit formels nécessaires
- Options de prêt de groupe pour les femmes qui souhaitent démarrer ensemble ou co-investir
- Un soutien supplémentaire, tel qu'un coaching d'entreprise, un mentorat ou une formation à la culture financière.

Ce dont vous aurez généralement besoin

- Un plan d'entreprise de base
- Preuve de résidence et pièce d'identité
- Description de l'utilisation du prêt (par exemple, équipement de cuisine, licences, emballage)

OÙ TROUVER DE L'AIDE

FAIBLES INVESTISSEMENTS DE DÉMARRAGE - microcrédit et microfinance

SUÈDE

Mikrofonden

- Réseau de financement social proposant des **prêts et des garanties** pour les coopératives et les entrepreneurs sociaux.
- Soutient les petites entreprises que les banques ne financent généralement pas.
- Site web : www.mikrofonden.se

Almi Företagspartner

- Prêteur public proposant des **prêts, des conseils et un soutien à l'innovation** pour les entrepreneurs.
- Souvent utilisé par les **migrants et les femmes entrepreneurs**.
- Site web : www.almi.se

OÙ TROUVER DE L'AIDE

FAIBLES INVESTISSEMENTS DE DÉMARRAGE - microcrédit et microfinance

FRANCE

ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Économique)

- Propose des microcrédits (jusqu'à 12 000 euros) et un accompagnement gratuit des entreprises.
- L'accent est mis sur les femmes, les migrants et les chômeurs.
- Excellent soutien aux stands de nourriture, à la restauration et à la production domestique.
- Site web : www.adie.org

PAYS-BAS

Qredits

- Propose des microcrédits jusqu'à 50 000 euros pour les petites entreprises.
- Fournit un mentorat et des outils en ligne dans plusieurs langues.
- Accessible aux nouveaux entrepreneurs, y compris les migrants.
- Site web : www.qredits.com

OÙ TROUVER DE L'AIDE

FAIBLES INVESTISSEMENTS DE DÉMARRAGE - microcrédit et microfinance

IRLANDE

<https://microfinanceireland.ie/> fournit de petits prêts par l'intermédiaire du Fonds de prêts aux micro-entreprises du gouvernement.

- propose des prêts professionnels non garantis de 2 000 à 25 000 euros pour des projets commercialement viables. Les entreprises individuelles, les sociétés de personnes et les sociétés à responsabilité limitée peuvent toutes déposer une demande.
- Les IMF peuvent prendre en considération les demandes d'entreprises qui se sont vu refuser un prêt par leur banque. Elles examinent chaque demande et fondent leur décision sur la viabilité de l'entreprise et votre capacité à rembourser le prêt.

Cliquer
pour
voir



OÙ TROUVER DE L'AIDE

FAIBLES INVESTISSEMENTS DE DÉMARRAGE - microcrédit et microfinance

SOUTIEN À L'ÉCHELLE DE L'UE

Réseau européen de la microfinance (REM)

- Met en relation les institutions de microfinance à travers l'UE.
- Son annuaire vous aide à trouver un prêteur local à vocation sociale dans votre pays.
- Site web : www.european-microfinance.org

EaSI Microfinance (Programme de l'UE)

- Garanties de prêt soutenues par l'UE pour les fournisseurs de microfinancement.
- Les entrepreneurs peuvent poser leur candidature par l'intermédiaire de partenaires locaux dans chaque pays.
- Consultez les ressources de l'UE sur la [microfinance et le financement des entreprises sociales - Commission européenne](#) pour trouver des partenaires EaSI.

OÙ TROUVER DE L'AIDE

LOW START UP INVESTMENTS - Crowdfunding

Le crowdfunding consiste à collecter de petites sommes d'argent auprès d'un grand nombre de personnes, souvent par l'intermédiaire de **plateformes en ligne**, afin de financer un nouveau projet, un produit ou une entreprise. Le crowdfunding vous aide :

- **Créer une communauté** de supporters et de clients de la première heure
- **Augmenter votre visibilité** dans le monde de l'alimentation
- **Ajoutez de la crédibilité** à votre marque en montrant que d'autres croient en votre idée.

Le crowdfunding est-il adapté à votre entreprise ?

Le crowdfunding fonctionne mieux pour les start-ups ou les entreprises en phase de démarrage qui recherchent un financement modeste pour se lancer ou se développer. Il est particulièrement efficace pour

- Produits alimentaires artisanaux
- Pop-ups, stands de nourriture et food trucks
- Nouveaux produits emballés (comme les sauces, les confitures ou les produits de boulangerie)
- Projets ayant une histoire personnelle ou communautaire



OÙ TROUVER DE L'AIDE

Pourquoi cela fonctionne pour l'alimentation :

- Les gens aiment soutenir les fabricants de produits alimentaires indépendants
- Les récompenses sont faciles à créer : vous pouvez offrir des échantillons, des paniers, des invitations à des événements, etc.
- Le partage de votre parcours (photos, recettes, vidéos) rend votre campagne attrayante et humaine.

Quel type de crowdfunding vous convient le mieux ?

Le crowdfunding se présente sous différentes formes, chacune ayant son propre objectif et ses propres attentes. Sur la diapositive suivante, vous verrez une répartition claire des quatre types de crowdfunding pour vous aider à choisir celui qui convient le mieux à votre start-up alimentaire.



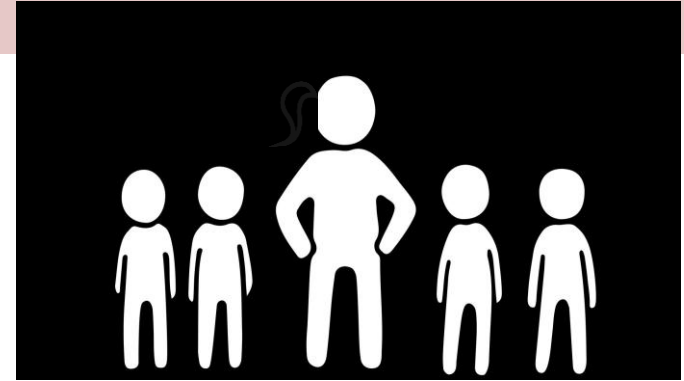
LOW START UP INVESTMENTS - Crowdfunding

	TYPE DE CROWDFUNDING			
	Basé sur les dons (Charity Crowdfunding)	Basé sur la récompense (prévente)	Prêt entre particuliers	Financement participatif (Equity Crowdfunding)
QU'EST-CE QUE C'EST	Les sympathisants donnent de l'argent parce qu'ils croient en vous ou en votre mission, sans attendre de retour financier.	Les donateurs financent la création d'un produit spécifique (comme une nouvelle saveur de confiture ou une boîte repas) et le reçoivent une fois qu'il est prêt.	Un groupe de personnes vous prête de l'argent et vous le remboursez au fil du temps avec des intérêts.	Les supporters investissent dans votre entreprise et reçoivent une petite part de propriété (capital).
MEILLEUR POUR	Cuisines communautaires, projets alimentaires sociaux ou initiatives dirigées par des femmes migrantes ayant un impact social.	Les producteurs de denrées alimentaires qui lancent une gamme de produits, organisent des événements pop-up ou proposent des cuisines d'essai.	Les entrepreneurs qui souhaitent obtenir un financement sans renoncer à la propriété.	Les entreprises alimentaires modulables, comme les produits emballés ou les franchises, qui visent la croissance.

OÙ TROUVER DE L'AIDE

LOW START UP INVESTMENTS - Crowdfunding

Différentes plateformes facilitent différents modèles de collecte de fonds. Le choix de la bonne plateforme et du bon modèle de financement est tout aussi important que l'élaboration de votre campagne. En Europe, plusieurs plateformes (comme Ulule, Kickstarter, GoFundMe ou Goteo) prennent en charge différents modèles et chacune s'accompagne de frais et de règles de financement différents.



Ce qu'il faut faire	Ce qu'il faut savoir	Conseil
Frais d'hébergement de la plateforme	Certaines plateformes facturent un montant fixe pour héberger votre campagne, qu'elle soit réussie ou non.	Vérifiez toujours ce point avant de vous lancer : certaines plateformes européennes proposent un hébergement gratuit, mais ne facturent qu'en cas de succès.
Frais de dossier	La plupart des plateformes prélèvent un pourcentage du montant total collecté, ce qui constitue leur principale source de revenus. La fourchette typique : 3 % à 12 %. Les plateformes comme Kickstarter ou Ulule prélèvent environ 5 %.	Veillez à lire les petits caractères. Des frais plus élevés peuvent inclure des services supplémentaires tels que le marketing ou le coaching.
Frais de traitement des paiements	Chaque transaction (par exemple, carte de crédit ou PayPal) comporte également des frais de traitement. Généralement de 2,5 % à 3,5 % par promesse de don.	Tenez-en compte dans votre objectif de collecte de fonds afin de ne pas être à court une fois les frais déduits.

Be Inspired - Étude de cas sur le crowdfunding

Africa Blossoms Website [Biscuits Afrique et Culture - Africa Blossoms](#)

Pays : France

Fondateur : Imelda Kabasi

Plateforme utilisée : [Ulule](#)

Objectif de financement : 4 000

Montant levé : 4 410 € auprès de 393 contributeurs **Modèle :** la récompense



THE COOKIES WHICH TELL THE STORY OF AFRICA

L'histoire - Imelda Kabasi, originaire de la République démocratique du Congo et vivant aujourd'hui en France, a créé Africa Blossoms pour célébrer la cuisine et la culture africaines à travers des ateliers de cuisine et des expériences de restauration faites à la main. Elle souhaitait donner aux femmes africaines les moyens d'agir en promouvant les traditions culinaires et l'esprit d'entreprise.

Son objectif - Imelda a lancé une campagne de crowdfunding en 2020 pour :

- Financer l'équipement et le matériel de cuisine
- Développer l'emballage et la marque de ses produits alimentaires
- Développer ses ateliers pour les femmes de la région

Be Inspired - Étude de cas sur le crowdfunding

La campagne - hébergée sur Ulule, la campagne d'Imelda comprenait les éléments suivants :

- Un récit chaleureux sur ses racines et ses valeurs
- Vidéos et photos présentant les plats, les ateliers et sa mission
- Des récompenses telles que :
 - Un remerciement sur les médias sociaux
 - Invitations à des dégustations
 - Paniers garnis africains faits à la main.

Les résultats

- Elle a dépassé son objectif de financement avec 4 410 euros récoltés.
- Obtenir le soutien de la communauté, l'attention de la presse et la visibilité
- A utilisé les fonds pour agrandir son espace d'atelier alimentaire
- Mise en place d'un réseau croissant de femmes entrepreneurs autour de la cuisine africaine



Be Inspired - Étude de cas sur le crowdfunding

Imelda a proposé des niveaux de récompense simples, significatifs et directement liés à sa mission de partage de la nourriture et de la culture africaines :

- **€5 - Merci !** Elle a publié un message de remerciement sur les médias sociaux
- **€15 - Livre de recettes numérique.** Un PDF avec 5 recettes africaines provenant de la famille et de l'expérience du fondateur.
- **30 € - Boîte de dégustation.** Une sélection de friandises africaines faites à la main, dont les célèbres Biscuits *Sans Gluten Aux Graines De La Paix*, livrés localement. Frais de port en sus.
- **€50 - Invitation à l'atelier.** Accès à un atelier de cuisine africaine. Apprenez des recettes, des techniques culinaires et les histoires qui les sous-tendent.
- **100 € - Le Pack Premium** comprend le livre de recettes, la boîte de dégustation et une place dans l'atelier. Plus une vidéo personnelle de remerciement

Pourquoi cela a marché :

- Chaque étage offre une touche personnelle et une authenticité culturelle.
- Une valeur ajoutée évidente - les supporters ont pu goûter, apprendre et nouer des liens.
- Un bon mélange d'options abordables et premium

OÙ TROUVER DE L'AIDE

LOW START UP INVESTMENTS - Crowdfunding

Un bon argumentaire vidéo est essentiel !

- D'excellents pitches vidéo sont essentiels à la réussite des campagnes de crowdfunding.
- Mais la présentation de votre produit ou service demande de la pratique, de la préparation et de la persévérance.
- Faites vos recherches en consultant d'autres vidéos.
- Rédigez un script convaincant qui communique vos arguments de vente uniques de manière simple et claire.
- Faites part de votre vision avec passion et enthousiasme - c'est contagieux et cela donnera à l'observateur confiance en votre engagement.
- Répétez la prise de vue jusqu'à ce qu'elle soit correcte.



Lire

[Comment perfectionner son pitch vidéo pour le crowdfunding | Republic Europe](#)

SOYEZ INSPIRÉS

Des femmes
autonomes
présentent leur
entreprise et
partagent leur histoire

Cliquer
pour
voir



OÙ TROUVER DE L'AIDE

FAIBLES INVESTISSEMENTS DE DÉMARRAGE - SUBVENTIONS

Une subvention est une allocation, généralement financière, accordée par un organisme public ou une fondation à un individu ou à une entreprise pour faciliter la réalisation d'un objectif commercial spécifique, par exemple le démarrage, l'expansion, etc.

Il existe de nombreuses possibilités de subventions locales, régionales et nationales. Commencez à rechercher celle qui vous convient le mieux.

SUCCÈS DANS L'OBTENTION DE SUBVENTIONS

Comme pour un gâteau, la réussite d'une demande de subvention dépend des ingrédients (vous et votre projet) et du respect d'une bonne recette !

Dans les diapositives qui suivent, nous partageons nos meilleures pratiques, nos conseils et nos astuces pour obtenir des subventions. Une fois que vous aurez trouvé les ingrédients et la recette, vous serez en mesure de rechercher des financements au niveau local, régional et peut-être même national.

OÙ TROUVER DE L'AIDE

FAIBLES INVESTISSEMENTS DE DÉMARRAGE - SUBVENTIONS

Vidéo intéressante sur ce que fait et ne fait pas une subvention.

Cliquer
pour
voir



OÙ TROUVER DE L'AIDE

FAIBLES INVESTISSEMENTS DE DÉMARRAGE - SUBVENTIONS

La principale préoccupation des bailleurs de fonds est de s'assurer que votre entreprise est bien planifiée et qu'elle sera durable.

Pour que la demande soit efficace, il faut que vous sachiez clairement pourquoi vous avez besoin d'un financement...

- Coûts de démarrage, par exemple location d'une cuisine, licence, premier cycle de production
- Nouveaux équipements ou installations, par exemple fours, outils d'emballage, réfrigération
- Développement d'une nouvelle gamme de produits : versions d'essai, recettes régionales, options sans allergènes, etc.
- Formation et perfectionnement, par exemple certification en matière de sécurité alimentaire, planification d'entreprise, marketing dans les médias sociaux
- Recherche et développement : test de la durée de conservation, recherche d'emballages durables, affinage des recettes, etc.

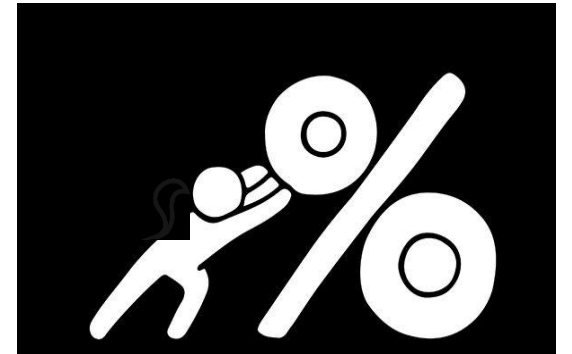
OÙ TROUVER DE L'AIDE

Jusqu'à 50 % des demandes reçues par les financeurs ne répondent pas aux critères publiés. Au minimum, vous devez lire les lignes directrices publiées par le financeur.

Tenez compte des motivations du financeur, du format de candidature, du niveau de financement, des délais de soumission, de l'éligibilité et du processus de prise de décision.

Liez votre demande de financement à des **résultats concrets** :

- Cela vous aidera-t-il à augmenter vos ventes ?
- Atteindre de nouveaux clients ?
- Fournir un emploi pour vous et peut-être pour d'autres ?
- Réduire les déchets ou améliorer la durabilité ?



Une explication claire et assurée de la manière dont l'argent vous aidera à vous développer est la clé du succès.

OÙ TROUVER DE L'AIDE

TOP TIPS

Les gens donnent aux gens

- Soyez créatif et engageant à propos de votre idée, c'est l'occasion de vous distinguer des autres. Vendez votre idée et suscitez l'intérêt du lecteur.
- Renforcez votre crédibilité et soyez professionnel !
- L'une des principales raisons pour lesquelles les demandes sont financées est que les financeurs sont convaincus que le demandeur est bien organisé et qu'il est un promoteur capable de mener à bien le projet proposé.

Ne partez pas du principe que le bailleur de fonds connaît votre entreprise ou vos antécédents.

- Décrivez votre projet de manière sincère et succincte.
- Décomposer les exigences de la demande en petits morceaux
- Réfléchissez bien à la présentation ; la plupart des financeurs lisent de nombreuses demandes et si une demande est facile à lire et bien présentée, cela leur facilite la vie.
- Ne faites pas trop de promesses - vous devrez un jour tenir vos promesses.
- L'élaboration d'une demande de fonds prend toujours beaucoup plus de temps qu'on ne le pense !

OÙ TROUVER DE L'AIDE

TOP TIPS

N'oubliez pas qu'il s'agit d'une concurrence

- Mettez toutes les chances de votre côté
- Rédigez votre candidature d'une manière intéressante qui reflète l'énergie et l'esprit de votre projet (style journaliste).
- La force de la preuve du besoin. Il ne suffit pas de dire : "nous savons... nous pensons....", mais de l'étayer par des recherches pertinentes.
- Montrez que votre projet est complémentaire. Il n'est pas en concurrence avec d'autres - la raison pour laquelle vous êtes différent est d'une importance vitale.
- Enfin, n'hésitez pas à contacter l'agence de financement avant de déposer votre candidature

OÙ TROUVER DE L'AIDE

SUÈDE

Type	Exemple de subvention / soutien	Qui l'offre	Notes
Locale	Le prix de l'énergie	Services municipaux de l'emploi (via Arbetsförmedlingen)	Pour les chômeurs qui créent une entreprise. Peut inclure un accompagnement et un soutien financier.
Régionale	Soutien régional de l'ALMI	ALMI Företagspartner	Offre des prêts et des subventions pour le développement des petites entreprises, y compris les femmes et les fondateurs immigrants.
Nationales	Tillväxtverket (Agence suédoise pour la croissance économique et régionale)	Agence gouvernementale	Propose des appels à propositions et des programmes de soutien axés sur l'innovation et l'égalité.

OÙ TROUVER DE L'AIDE

IRLANDE

Type	Exemple de subvention / soutien	Qui l'offre	Notes
Locale	Subvention pour l'étude de faisabilité	Bureau de l'entreprise locale (LEO)	Il soutient la recherche, l'analyse du marché et le test de nouvelles idées de produits - idéal pour les concepts alimentaires en phase de démarrage.
Régionale	Subvention d'amorçage	LEO (au niveau régional)	Destiné aux micro-entreprises (moins de 10 salariés) qui démarrent une activité - couvre le capital, les salaires et les frais d'installation.
Nationales	Enterprise Ireland - New Frontiers / Chèques innovation	Enterprise Ireland	Financement et formation au niveau national pour les jeunes entreprises à fort potentiel de croissance, y compris l'innovation en matière de produits alimentaires et l'expansion du marché.

OÙ TROUVER DE L'AIDE

France

Type	Exemple de subvention / soutien	Qui l'offre	Notes
Locale	Plateformes d'initiative locale (PFIL)	Bureaux au niveau de la ville ou du département	Fournir des services de mentorat et de microfinancement, souvent à des entrepreneurs migrants ou à faibles revenus.
Régionale	Aides Régionales à la Création d'Entreprise	Conseils régionaux	Financement régional pour l'entrepreneuriat féminin, y compris les entreprises alimentaires.
Nationales	Bpifrance (Banque nationale d'investissement)	Soutenu par le gouvernement	Subventions et prêts axés sur l'innovation pour le développement des PME, notamment par l'intermédiaire de Bpifrance Création .

OÙ TROUVER DE L'AIDE

Pays-Bas

Type	Exemple de subvention / soutien	Qui l'offre	Notes
Locale	Fonds d'innovation des municipalités	Gemeente (Municipalité)	Amsterdam, Rotterdam et d'autres villes soutiennent les femmes et les migrants entrepreneurs au moyen de subventions à l'innovation.
Régionale	ROM (Agences de développement régional)	Conseils économiques régionaux	Offrir une aide au démarrage, des prêts à taux réduit et un accès aux fonds structurels de l'UE.
Nationales	Qredits Microfinance + Support Grants	ONG soutenue par le gouvernement	Fournit des microcrédits et des formations ; souvent associé à des subventions nationales aux entreprises pour les migrants et les femmes.

OÙ TROUVER DE L'AIDE

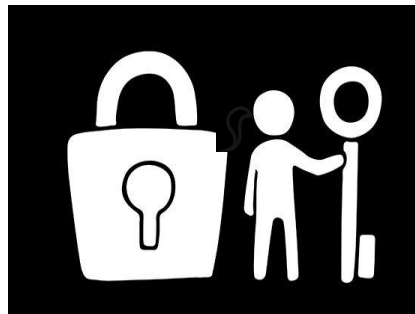
02

DES INVESTISSEMENTS DE DÉMARRAGE PLUS COMPLEXES

Bien que de nombreuses approches mentionnées dans les diapositives précédentes s'appliquent à toutes les entreprises, cette section vise spécifiquement à approfondir l'apprentissage en vue de répondre à des besoins plus complexes en matière de financement de démarrage.

Dans cette section, nous abordons les points suivants

- Prêts et crédits bancaires
- Investissement providentiel
- Capital-risque (VC)
- Financement participatif (Equity Crowdfunding)
- Modèles de financement mixte / cofinancement



DES INVESTISSEMENTS DE DÉMARRAGE PLUS COMPLEXES

Prêts bancaires

Un prêt bancaire est une méthode traditionnelle de financement d'une nouvelle entreprise ou d'une entreprise en expansion. Les banques attendent généralement :

- Un plan d'affaires solide et réaliste
- Des prévisions financières claires et une capacité de remboursement.
- Dans de nombreux cas, des garanties personnelles ou des sûretés sont demandées par la banque ou le prêteur.

Conseils : Si votre plan d'affaires est solide et que vos prévisions sont bonnes, évitez si possible d'offrir des biens personnels en garantie. Faites toujours le tour des banques. Les critères et les taux de prêt varient d'une banque à l'autre, en particulier pour les entreprises en phase de démarrage ou dirigées par des femmes.

Facilités de crédit

En plus des prêts forfaitaires, les banques peuvent proposer des outils de crédit flexibles tels que

- **Découverts** - liés à votre compte professionnel pour les besoins de trésorerie à court terme
- **Lignes de crédit** - vous n'empruntez que ce dont vous avez besoin, quand vous en avez besoin, et les intérêts ne sont perçus que sur le montant utilisé.
- **Cartes de crédit pour les entreprises** - utiles pour gérer les petits coûts récurrents

Ils peuvent soutenir les opérations quotidiennes mais ne doivent pas remplacer le financement à long terme.

Traiter avec sa banque - Ce qu'il faut faire et ne pas faire pour les créateurs d'entreprise



DO :

- Préparez-vous bien avant de rencontrer votre banque. Apportez un plan d'entreprise clair, des prévisions de trésorerie réalistes et une connaissance de votre marché.
- Tenez votre banque informée, dans les bons comme dans les mauvais moments. La transparence renforce la confiance. Faites-lui part de vos réussites et alertez-la rapidement en cas de difficultés.
- Choisissez une banque proche de chez vous. Avoir un contact local peut être un réel avantage en termes d'assistance et de réactivité.
- Faites le tour du marché. Les banques offrent des conditions différentes, en particulier celles qui offrent un soutien spécifique aux entreprises en phase de démarrage ou aux entreprises dirigées par des femmes.



DON'T :

- Ne vous précipitez pas pour conclure un accord sans en comprendre les termes. Lisez toutes les conditions, en particulier celles qui concernent les taux d'intérêt, les calendriers de remboursement et les pénalités.
- Ne proposez pas de garanties personnelles à la légère. Ne l'envisagez qu'en cas d'absolue nécessité et jamais pour un montant supérieur à celui que vous pouvez vous permettre de perdre.
- Si vous prévoyez des problèmes de trésorerie ou des retards, informez-en rapidement votre banque. Elle pourra vous proposer des solutions.

OÙ TROUVER DE L'AIDE

Get Technical - comparez les formules de prêt

Lors de l'examen des offres de prêt, tous les prêteurs ne présentent pas le coût de l'emprunt de la même manière. Certains mettent l'accent sur le taux d'intérêt, d'autres sur le montant total à rembourser. Il peut donc être difficile de savoir quelle est la meilleure option pour votre entreprise.

Conseils pour une comparaison intelligente des prêts

1. Demander le TAEG

Demandez toujours le taux annuel effectif global (TAEG). Le TAEG reflète le coût réel du prêt sur un an, y compris les intérêts et tous les frais. Il vous aide à comparer différents prêts à conditions égales, même si les structures varient.

2. Attention aux TAEG élevés

Les prêteurs alternatifs qui proposent un financement rapide ou qui travaillent avec des emprunteurs à faible solvabilité peuvent facturer des TAEG beaucoup plus élevés.

Un exemple permet d'expliquer

OÙ TROUVER DE L'AIDE

Prêteur	Taux d'intérêt	Honoraires	Durée	Coût total	APR
Banque A	6% par an	100 € de frais administratifs	1 an	€10,600	6.14%
Prêteur B (Prêt rapide)	3% par mois	300 € de frais	1 an	€12,360	23.6%

Ce que cela montre :

- Le prêteur B semble moins cher à première vue avec un "taux de 3 %". Mais à y regarder de plus près, il s'agit d'un taux mensuel et non annuel.
- Lorsque vous incluez les frais et que vous convertissez en taux annuel effectif global, c'est beaucoup plus cher.
- Le TAEG vous permet de connaître le coût réel et complet de l'emprunt, et pas seulement le chiffre de surface.

OÙ TROUVER DE L'AIDE

Choisir entre une ligne de crédit et un prêt traditionnel.

Comprendre la différence entre un prêt aux entreprises et une ligne de crédit peut vous aider à choisir la solution la mieux adaptée à vos besoins de financement.

Prêt aux entreprises	Ligne de crédit
Une somme d'argent fixe Remboursement sur une période déterminée avec intérêts	<ul style="list-style-type: none">• Fonctionne comme une carte de crédit pour votre entreprise• Approuvé pour un montant maximum, mais vous ne payez des intérêts que sur les fonds que vous utilisez réellement.• Des conditions de remboursement souples
Meilleur pour Investissements à long terme tels que l'équipement, les nouveaux locaux, les mises à niveau importantes ou l'expansion	Meilleur pour Besoins à court terme ou saisonniers tels que l'achat de stocks, la gestion des baisses de trésorerie à court terme, la couverture des coûts d'exploitation temporaires.

OÙ TROUVER DE L'AIDE

Planifier soigneusement, emprunter

- **Au bon moment :** Lorsque vous planifiez votre prêt professionnel, veillez à emprunter au bon moment. Si vous contractez le prêt trop tôt, il y a des chances que vous finissiez par en dépenser la majeure partie à des fins autres que celles pour lesquelles il a été contracté. Si vous empruntez trop tard, vous risquez de mettre un frein à votre activité, car vous devrez également payer les intérêts à un moment où votre entreprise peut se développer de manière exponentielle.
- **Le bon montant :** un montant trop faible peut entraîner une sous-capitalisation, ce qui peut poser d'autres problèmes à votre entreprise en phase de démarrage.

Ne pas

- **Mélanger votre compte professionnel et votre compte personnel.** Ce n'est jamais une bonne idée de mélanger l'argent de votre entreprise avec votre argent personnel. Vous pouvez effectuer vos opérations bancaires auprès de la même institution si vous le souhaitez, mais veillez à ouvrir un compte bancaire distinct pour votre petite entreprise. Si vous transférez de l'argent entre les deux, gardez une trace écrite.
- **Ne commettez pas l'erreur de ne vous adresser qu'à un seul type de prêteur.** En connaissant toutes les options qui s'offrent à vous, il est non seulement plus facile de décider comment choisir un prêt professionnel approprié, mais cela augmente également les chances d'obtenir un prêt.

OÙ TROUVER DE L'AIDE

INVESTISSEMENT PROVIDENTIEL

Les investisseurs providentiels (ou "business angels") sont des particuliers qui investissent leur propre argent dans des entreprises en phase de démarrage. En retour, ils reçoivent :

- Une part de propriété (appelée participation au capital)
- Parfois un droit de regard sur les décisions de l'entreprise ou un siège au sein de votre conseil consultatif (si vous en avez un)

Pourquoi envisager un investisseur providentiel ?

En plus du financement, de nombreux investisseurs providentiels apportent :

- Expérience dans l'industrie
- Mentorat et orientation
- Des contacts et des réseaux précieux



Cette combinaison de capital et de soutien stratégique peut s'avérer extrêmement précieuse pour aider une nouvelle entreprise alimentaire à s'agrandir, à se lancer dans la vente au détail ou à atteindre les marchés d'exportation.

OÙ TROUVER DE L'AIDE

L'investissement providentiel s'est développé dans toute l'Europe, en particulier en Europe centrale et orientale :

- Marques alimentaires innovantes
- Entreprises dirigées par des femmes
- Entreprises à impact (par exemple, durabilité, entreprises fondées par des migrants)

Des réseaux tels que l'**EBAN (European Business Angel Network)** et les associations nationales d'investisseurs providentiels aident à mettre en relation les entrepreneurs et les investisseurs appropriés.

EBAN [EBAN - le principal réseau européen d'investisseurs en phase de démarrage](#) est le représentant paneuropéen de la communauté des investisseurs en phase de démarrage. Il regroupe plus de 100 organisations membres, plus de 200 affiliés et plus de 100 partenaires dans plus de 50 pays en Europe et au-delà.



Lire

[Guides sur l'investissement providentiel - EBAN](#)

Liste de contrôle pour la présentation d'un investissement providentiel

Ce qu'il faut préparer avant d'approcher un investisseur providentiel :

1. Un plan d'affaires clair

- Résumé concis
- Besoin clair du marché et votre solution
- Modèle d'entreprise : comment allez-vous gagner de l'argent ?

2. Les finances

- Prévisions de flux de trésorerie sur 3 ans et seuil de rentabilité
- Les capitaux nécessaires et leur utilisation
- Fonds propres offerts (% de propriété en échange de l'investissement)

5. Preuve du concept

- Échantillons de produits, données de tests de marché, témoignages ou ventes anticipées

3. Pitch Deck

- 10-15 diapositives couvrant
 - Problème et solution
 - Opportunité de marché
 - Produit
 - Traction jusqu'à présent
 - L'équipe
 - Finances
 - Offre d'investissement

4. Stratégie de sortie

- Comment et quand l'investisseur peut obtenir un retour (par exemple, vente future, rachat d'actions, partage des revenus).

OÙ TROUVER DE L'AIDE

6 choses auxquelles les investisseurs providentiels, les business angels et les particuliers tiennent le plus

Source 20 choses que tous les entrepreneurs doivent savoir sur les investisseurs providentiels ([forbes.com](https://www.forbes.com))

1. La qualité, la passion, l'engagement et l'intégrité des fondateurs
2. L'opportunité de marché visée et le potentiel de l'entreprise à devenir très importante
3. Un plan d'entreprise clairement conçu et toute preuve précoce de l'obtention d'une traction vers le plan.
4. Technologie ou propriété intellectuelle intéressante
5. Une évaluation appropriée avec des conditions raisonnables
6. La viabilité de la levée de fonds supplémentaires en cas de progrès.

OÙ TROUVER DE L'AIDE

Réseaux d'investisseurs providentiels

La plupart des nouvelles entreprises auront du mal à obtenir des montants importants de capital, mais l'investissement providentiel peut aider les entreprises à atteindre le niveau suivant de financement et d'expansion. Dans toute l'Europe, **Angel Investment Networks** permet à ses membres de trouver et d'entrer en contact avec d'autres membres en ce qui concerne les investissements et le financement des entreprises. Des milliers de business angels utilisent le réseau pour rechercher des idées, et des entrepreneurs s'inscrivent chaque jour.

EXEMPLE : Irish Investment Network compte plus de 170 000 investisseurs providentiels enregistrés. Son site est présenté avec

- **Des listes claires d'investisseurs providentiels** affichées qui contiennent les **détails de leur(s) secteur(s) spécifique(s)**
- **Montants d'investissement potentiels**
- **Localisation souhaitée** de l'entreprise potentielle

OÙ TROUVER DE L'AIDE

Capital-risque (VC)

- Capital fourni par des sociétés professionnelles à temps plein (capital-risqueurs) qui investissent avec la direction dans des entreprises ambitieuses à croissance rapide ayant le potentiel de devenir des entreprises importantes.
- Le capital-risque devient une source de financement de plus en plus courante pour les entreprises alimentaires innovantes ou évolutives en Europe. Il n'est pas destiné à toutes les start-up. Il convient mieux si vous êtes en train de créer une entreprise alimentaire évolutive et à croissance rapide (par exemple, une ligne de produits à base de plantes, une technologie alimentaire, un emballage durable).
- est susceptible d'apporter une contribution considérable à la crédibilité de l'entreprise et de fournir une expertise en matière de gestion, un soutien et un accès à ses contacts. Dans le cadre de leur encadrement et du suivi de leur investissement, ils chercheront probablement à devenir membres du conseil d'administration - prévoyez donc la création d'une structure de conseil d'administration dans votre plan d'établissement.

OÙ TROUVER DE L'AIDE

Contrairement au financement bancaire, les investisseurs en capital-risque ne **recherchent pas un remboursement programmé**, mais une minorité du capital social de votre entreprise en échange de liquidités.

- ✓ Les investisseurs en capital-risque cherchent généralement à **réaliser leur investissement dans les cinq ans**, soit par la vente de l'entreprise, soit par le rachat de leur participation par l'entreprise.
- ✓ Les fonds de capital-risque investissent généralement dans des entreprises qui **lèvent plus de 500 000 euros de fonds propres**. Les entreprises doivent être actives dans un **secteur attractif à croissance rapide et disposer d'une équipe de direction solide et de compétences démontrables**. Le produit/service doit résoudre un problème clairement identifié.

LA DIFFÉRENCE ENTRE

Ange investisseur

Capital-risque

Le capital-investissement est simplement constitué de parts (actions ou titres) d'une entreprise qui n'est pas cotée en bourse.

- Un investisseur individuel
- Montant de l'investissement : 10 000 euros - 100 000 euros, parfois un peu plus, les groupes peuvent atteindre 1 million d'euros.
- Détenir des capitaux privés en investissant directement dans des entreprises privées
- Les particuliers, souvent des hommes d'affaires prospères, qui investissent leurs fonds personnels dans une opportunité potentiellement gratifiante.
- Ils peuvent être disposés à investir dans des entreprises en phase de démarrage ou de création, ainsi que dans des entreprises établies.
- Disposer d'une expérience et de contacts à mettre à profit
- Peut être disposé à être "pratique" ou à "mettre la main à la pâte" en ajoutant des compétences importantes.

- Une société ou une entreprise plutôt qu'un individu
- Montant des investissements : 1 million d'euros et plus
- Détenir des capitaux privés en investissant directement dans des entreprises privées
- Le capital est investi par des entreprises qui utilisent l'argent d'autrui. Elles collectent cet argent en offrant aux investisseurs la possibilité de participer à un fonds qui est ensuite utilisé pour acheter des actions d'une société privée.
- Rarement intéressés par les entreprises en phase de démarrage, sauf pour des raisons impérieuses (par exemple, les entreprises de haute technologie dont les fondateurs ont déjà réussi).
- Avoir des contacts
- Exiger un siège à bord

OÙ TROUVER DE L'AIDE

Equity Crowdfunding - Qu'est-ce que c'est ?

L'equity crowdfunding vous permet de collecter des fonds en offrant des parts de votre entreprise à un grand nombre de petits investisseurs, généralement par l'intermédiaire d'une plateforme en ligne. Au lieu de recevoir un produit ou une récompense (comme dans le cas du crowdfunding traditionnel), les supporters deviennent copropriétaires de votre entreprise.

Caractéristiques principales :

- Lever des fonds sans passer par des banques ou des sociétés de capital-risque
- Chaque investisseur reçoit une petite participation dans votre entreprise
- Les plateformes s'occupent souvent de la conformité et de la paperasserie juridique
- Plateformes populaires dans l'UE :
 - [Investissez dans les meilleures startups d'Europe | Crowdcube](#)
 - [Investir en ligne dans des startups via l'equity crowdfunding | République d'Europe](#)
 - [WiSEED - Investir dans le Crowdfunding immobilier et la transition énergétique](#)

OÙ TROUVER DE L'AIDE

Pourquoi le financement participatif (equity crowdfunding) fonctionne-t-il pour les entreprises alimentaires en phase de démarrage ?

- Engage les clients fidèles en tant que copropriétaires.
- Création d'une communauté et d'ambassadeurs de la marque
- Idéal pour les entreprises qui s'adressent aux consommateurs, comme les marques de produits alimentaires et de boissons, où les gens se sentent liés émotionnellement au produit.

Ce qu'il faut garder à l'esprit :

- Vous aurez besoin d'un plan d'entreprise solide, de données financières et d'une présentation convaincante.
- Vous renoncez à des fonds propres ; assurez-vous donc d'être à l'aise avec la propriété partagée.
- Les obligations légales et les obligations d'information augmentent avec le nombre d'actionnaires.

OÙ TROUVER DE L'AIDE

Modèles de financement mixte / cofinancement

Le financement mixte combine différents types de financement, tels qu'une combinaison de subventions, de prêts et d'investissements privés, afin de réduire les risques et de soutenir la croissance, en particulier dans les entreprises à mission ou en phase de démarrage.

Types courants :

- Subvention + prêt : Utiliser une subvention pour couvrir les frais de R&D, puis contracter un prêt pour augmenter la production.
- Public + privé : Le financement du gouvernement/de l'UE correspond à l'investissement providentiel ou de capital-risque.
- Finance d'impact : Fonds destinés aux entreprises sociales ou aux objectifs de développement durable

Pourquoi c'est utile :

- Contribue à réduire les risques liés aux investissements précoces pour les bailleurs de fonds privés
- Faciliter l'accès des fondateurs de petite taille ou sous-représentés à des capitaux importants
- Encourage la croissance tout en restant conforme à la mission

04

SURMONTER UN "NON" LORS DE LA RECHERCHE DE FINANCEMENT

SURMONTER UN "NON" LORS DE LA RECHERCHE DE FINANCEMENT

Si la recette n'est pas bonne et que vous n'obtenez pas la subvention ou que vous ne réussissez pas votre campagne de crowdfunding, assurez-vous d'utiliser ces rejets comme une expérience d'apprentissage ! Un refus peut être décourageant.

Mais ne vous laissez pas abattre. Les étapes suivantes vous permettront d'augmenter vos chances d'être reconsidéré, d'améliorer vos chances d'obtenir un financement à l'avenir et, d'une manière générale, de réduire le stress lié à l'obtention d'un financement.

Réfléchissez à votre approche et soyez honnête avec vous-même. Avez-vous précipité votre candidature ? Pensiez-vous vraiment avoir respecté les priorités ou n'avez-vous pas été à la hauteur en rédigeant votre projet ?

Demandez un retour d'information
Même si votre lettre de refus précise la raison de votre refus, demander un retour d'information verbal vous permettra parfois d'obtenir une réponse plus complète et plus ouverte.

SURMONTER UN "NON" LORS DE LA RECHERCHE DE FINANCEMENT

Agissez de manière professionnelle même si vous êtes découragé, gardez un comportement et des actions aussi professionnels que possible. I

Si vous remerciez poliment l'éventuel donateur pour le temps qu'il vous a consacré et que vous le relancez quelques semaines plus tard, lorsque vous aurez recueilli davantage d'informations ou ajusté votre modèle d'entreprise, vous aurez de bien meilleures chances d'obtenir ce financement.

Découvrez ce qui a été financé

Les bailleurs de fonds publient souvent des listes de ce qu'ils ont financé

- Que remarquez-vous à propos des projets qui ont été financés ?
- Les entreprises étaient-elles à un stade différent du vôtre ?
- Avez-vous demandé beaucoup plus (ou moins) d'argent qu'ils n'en ont reçu ?
- Avez-vous posé votre candidature pour des activités que ce financeur n'a pas soutenues ?

SURMONTER UN "NON" LORS DE LA RECHERCHE DE FINANCEMENT

Réfléchissez à vos options

Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise façon de rechercher des financements. Si un canal semble générer plus d'obstacles que de possibilités de progrès, il est peut-être temps de changer de stratégie. Pour augmenter vos chances d'obtenir un oui, il suffit de choisir le bon canal (ou groupe de canaux) à utiliser pour cultiver le financement.

Examinez votre modèle d'entreprise

Utilisez le rejet comme une opportunité d'apprentissage. Examinez votre modèle d'entreprise pour y déceler d'éventuelles failles ou faiblesses majeures.

En comblant ces lacunes, vous rendrez votre idée d'entreprise alimentaire plus attrayante pour d'autres investisseurs potentiels, ce qui pourrait vous permettre d'obtenir un meilleur résultat la deuxième fois.

Étape suivante 5
Le marketing avec peu de
moyens



3 Kitchens

Volunteer • Seek Employment • Become an Entrepreneur

www.3kitchens.eu



Co-funded by
the European Union