

17 avril 2024



COLEAD WEBINAIRE SUR L'ACCÈS AUX FINANCEMENTS

*Démystifier l'accès aux
financements pour les projets
horticoles et agricoles*



AGENDA

1. Introduction
2. Accès aux financements pour votre projet agricole
3. Maturité du projet et préparation à l'investissement
4. Sources de financement et critères d'éligibilité
5. Conditions de base pour l'accès aux financements
6. Processus d'accès aux financements
7. Défis communs
8. Histoires de réussite
9. Questions et réponses

Au total: 1h - 1h30

01

Introduction

- Contexte et objectifs
- Présentateurs
- Déroulement de la présentation

Introduction

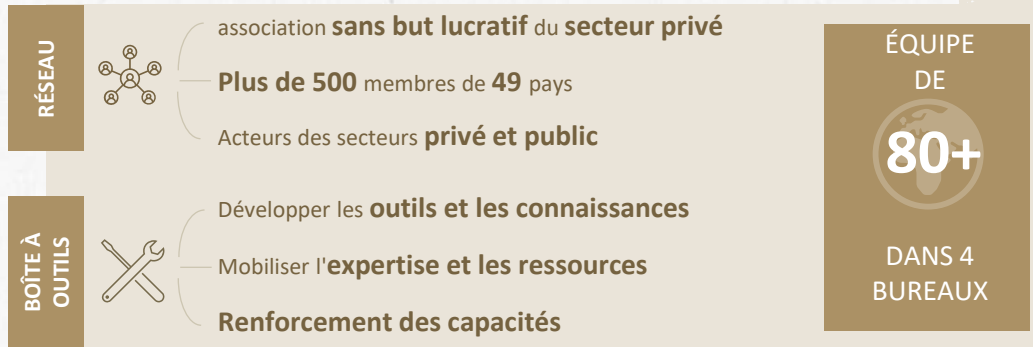
Qu'est-ce que le COLEAD ?



COLEAD

Faire grandir les gens (Growing people)

COMITÉ DE LIAISON ENTREPRENEURIAT – AGRICULTURE – DÉVELOPPEMENT



NOTRE MISSION

Faciliter et mettre en œuvre toutes les actions permettant, directement et/ou indirectement, d'accroître la contribution du **secteur agricole, et de l'horticulture** en particulier, à la réalisation des **SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS**

IMPACT

- 50 ans** de fonctionnement, **20 ans** de mise en œuvre de programmes
- > **1500** actions de soutien mises en œuvre depuis 2018
- 12** programmes impactant **143** pays
- Plus de 20 000** utilisateurs enregistrés sur la plateforme d'apprentissage en ligne

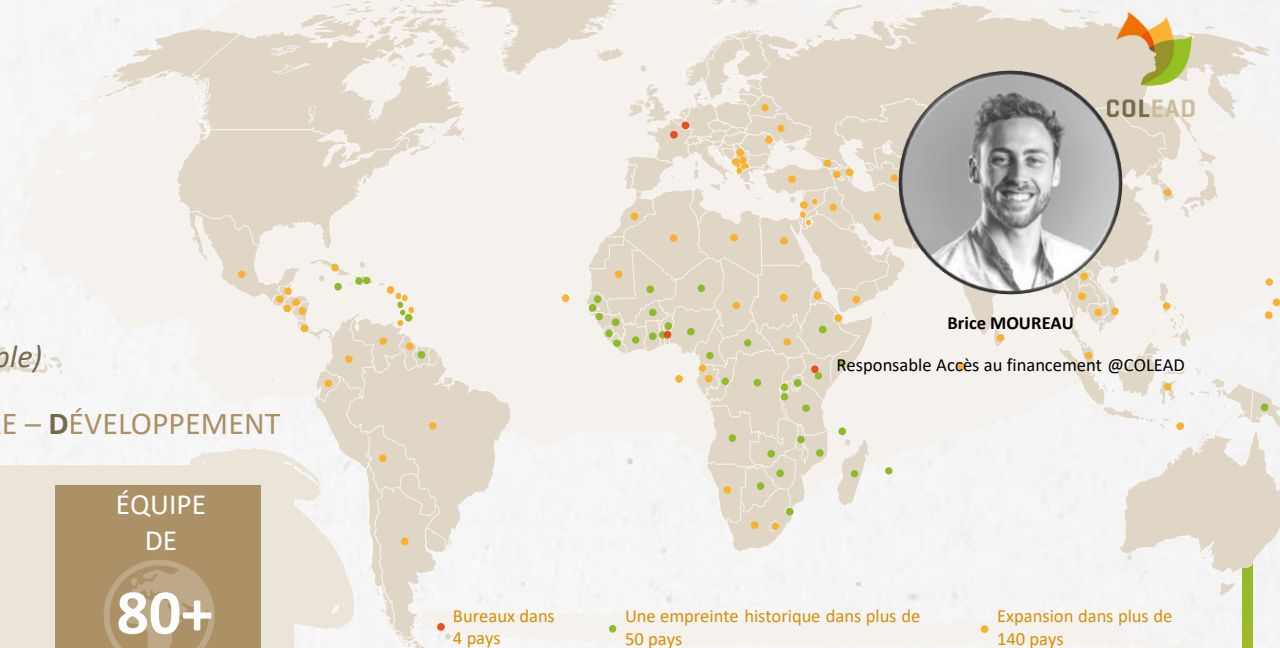
Focus chaîne de valeur



De l'Horticulture à l'Agroalimentaire
De l'Exportation aux marchés Régionaux et Nationaux
Du Frais au Transformé

THÈMES COUVERTS

- Systèmes sanitaires et phytosanitaires
- Agriculture durable
- Gestion des organisations et développement des entreprises
- Pédagogique



Brice MOUREAU

Responsable Accès au financement @COLEAD

NOS DONATEURS



Introduction

Contexte & objectifs - Pourquoi un webinaire sur l'accès aux financements ?

CONTEXTE



L'accès à un financement externe pour un projet agro-/horticole est un véritable défi

On le voit en discutant avec les agripreneurs...



- Ai-je besoin d'un financement externe ? Mon projet est-il prêt pour cela ?
- De quels documents ai-je besoin ?
- À qui dois-je parler ? Une banque ? Laquelle ?
- Quelles sont mes obligations après avoir accédé au financement ?
- Etc.

Et lorsque l'on examine les opportunités de financement



- Peu de produits financiers sont adaptés aux projets agricoles
- Agripreneurs et financiers ne parlent pas le même langage
- Nécessite beaucoup de documents et de temps de préparation

De nombreux projets n'obtiennent pas le financement qu'ils méritent

OBJECTIFS

Nous voulons **soutenir** les agripreneurs qui développent leurs projets en **démystifiant l'accès au financement**.

Les aider à identifier ce qu'est l'accès aux financements, quand l'utiliser, comment et pourquoi.

Webinaire donné partenariat nos experts locaux de



Introduction

Présentateurs de PEOPLE POWER INCLUSION (PPI)



BARA NDAW

Bara a plus de 20 ans d'expérience en tant qu'expert en inclusion financière et en entrepreneuriat.

Ses principales compétences sont:

- l'élaboration des mécanismes de financement
- l'accompagnement des PME dans l'accès aux financements
- l'assistance technique des Institutions de Microfinance dans l'adaptation des produits financiers.



BRICE MBEMBA-MBEMBA

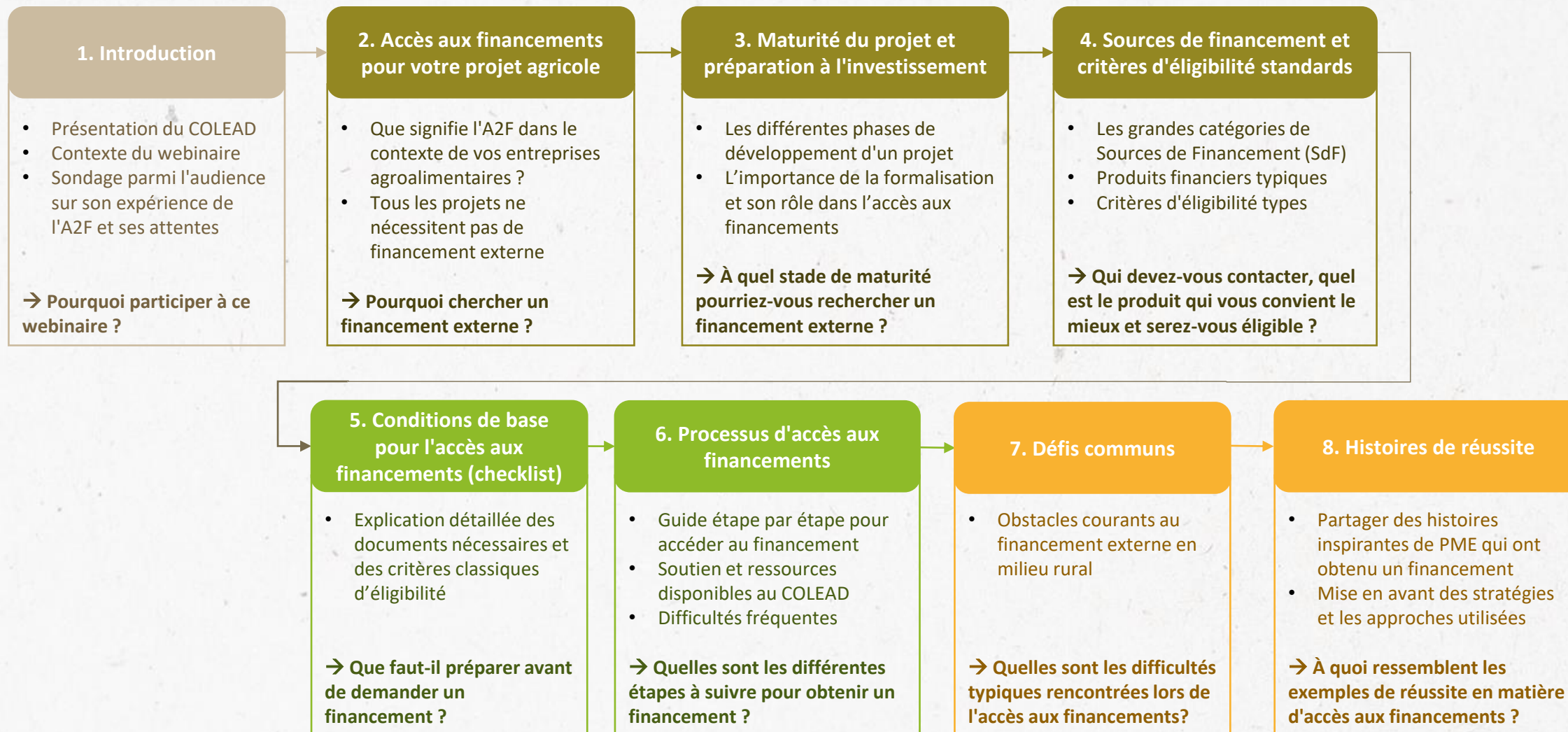
Depuis plus de 20 ans d'intervention en qualité d'expert dans le secteur de :

- l'inclusion financière
- la gestion de projet/programme
- la formation et le financement des chaînes de valeur

Il accompagne les coopératives et les entreprises dans la structuration, l'accès au financement et au marché.

Introduction

Déroulement de la présentation



02

Accès aux financements pour votre projet agricole

- Qu'est-ce que l'accès aux financements ?
- Raisons de rechercher un financement pour votre projet agricole.

Accès aux financements pour votre projet agricole

Qu'est-ce que l'accès aux financements ?



Qu'est-ce que l'accès aux financements ?

La capacité d'une entreprise de pouvoir utiliser, **au bon moment**, dans **bonnes conditions** et **pour un montant optimal** les ressources financières disponibles pour répondre à ses besoins.



Tous les projets d'entreprise nécessitent-ils un financement externe ?

→ **NON !**









Quelles sont les principales considérations à prendre en compte avant de rechercher un financement externe ?

ÉVALUATION DE LA VIABILITÉ DU PROJET ET DES BESOINS DE FINANCEMENT

CONSIDÉRATION	RÉPONSE	Financement externe	Financement interne
1. VIABILITÉ <i>Le projet est-il autonome ? est-il évolutif ?</i>	Oui	Oui	Oui
	Non	Non	Uniquement pour le rendre viable
2. LES RESSOURCES INTERNES <i>Y a-t-il des bénéfices accumulés et des flux de trésorerie positifs à financer le projet ?</i>	Oui	Oui	Oui
	Non	Oui (car il n'y a pas de ressources internes)	Non
3. L'ENVIRONNEMENT DES ENTREPRISES <i>Est-ce le bon moment pour rechercher un financement ? Par exemple. taux d'intérêt, taux de change, etc..</i>	Oui	Oui	Oui
	Non	Non	Oui

Accès aux financements pour votre projet agricole

Raisons de rechercher un financement pour votre projet agricole

	Dépenses en capital (CAPEX)	Dépenses opérationnelles (OPEX)
Définition	Argent investi pour acheter de nouveaux actifs ou améliorer des actifs existants.	Argent utilisé pour financer les opérations quotidiennes de l'entreprise.
Exemples	 <p>Achat de machines ou d'équipements Camion frigorifique, panneaux solaires, générateur, système d'irrigation</p>	 <p>Paiement des factures de services publics et de services Loyer, eau, carburant, électricité, frais de comptabilité, frais bancaires, fournitures de bureau, etc.</p>
	 <p>Achat ou construction de bâtiments/terrains Terres agricoles, bureaux, entrepôts, entrepôts de stockage, etc.</p>	 <p>Paiement des intrants Semences, engrais, plants, paillis, emballages, etc.</p>
	 <p>Achat de machines et d'équipements Dépulpateur de fruits, ligne d'emballage, chambre froide, etc.</p>	 <p>Salaires des employés Personnel permanent ou saisonnier</p>
	 <p>Construction d'une installation de transformation ou de bureaux</p>	 <p>Frais de transport et d'exportation Expédition de fret aérien ou maritime, logistique, etc.</p>

Focus du webinaire aujourd'hui car les investisseurs et les banques sont généralement plus intéressés par le financement de CAPEX

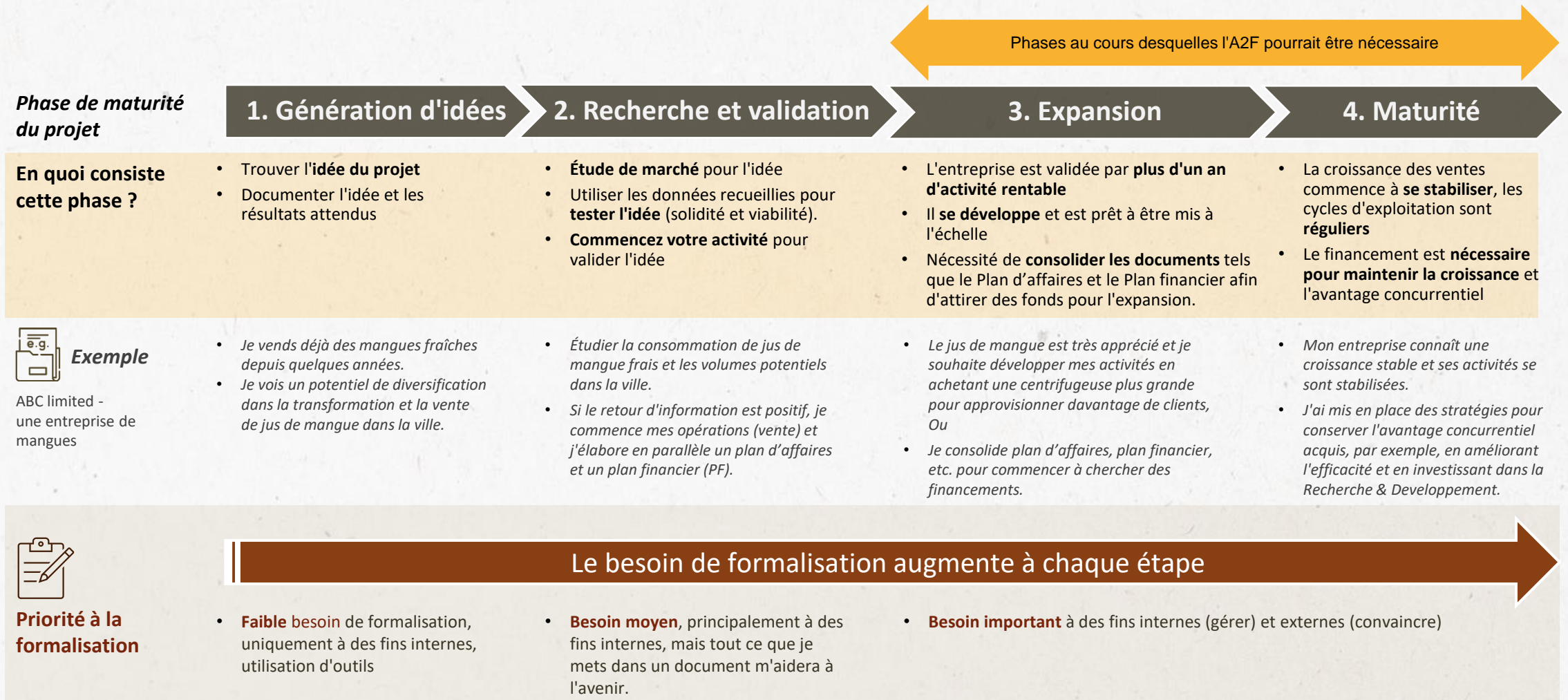
03

MATURITÉ DU PROJET ET PRÉPARATION À L'INVESTISSEMENT

- Vers la maturité du projet
- Toucher la confiance des investisseurs

Maturité du projet et préparation à l'investissement

Vers la maturité du projet



Maturité du projet et préparation à l'investissement

Toucher la confiance des investisseurs

Comprendre et satisfaire les facteurs critiques qui déclenchent l'intérêt d'un investisseur pour votre opportunité.



Activité formelle

- Entreprise formellement enregistrée
- Conformité avec les autorités compétentes (autorités fiscales, etc.)
- Disposer de toutes les autorisations et de tous les permis nécessaires à l'exercice de l'activité
- Disposer d'un système de gestion d'information : recueillir l'information, la traiter et produire les informations nécessaires.



Une équipe et une gouvernance solides

- Des structures de gouvernance interne saines
- Équipe de direction expérimentée et génératrice de confiance (capacité à parler la même langue que les banquiers).



Documentation

- Comptes audités et comptes de gestion disponibles
- Les derniers plans stratégiques et plan d'affaires sont disponibles
- Dossiers historiques disponibles → Renforcer la confiance des investisseurs dans le projet)
- Des projections financières réalistes (avec des hypothèses basées sur des données historiques)



Les documents historiques jouent un rôle fondamental dans la communication avec les parties prenantes externes, notamment pour les convaincre de fournir le soutien nécessaire.

04

Sources de financement et critères d'éligibilité

- Catégories communes de financement externe
- Sources de financement et produits pour les projets agricoles
- Critères d'éligibilité

Sources de financement et critères d'éligibilité

Catégories communes de financement externe



Définition

- Un accord financier dans lequel un **prêteur** fournit de l'argent ou des actifs à un **emprunteur**, et l'emprunteur accepte de **rembourser le montant du prêt avec des intérêts** sur une période spécifiée.



Exemple

2 millions de FCFA obtenus auprès d'une banque commerciale pour acheter une centrifugeuse industrielle pour mangues.



Fournisseur de financement

- Banques commerciales
- Institutions de microfinance (IMF)

PRISE DE PARTICIPATION

- **Achat d'actions ou de parts d'une société** dans l'espoir d'obtenir un retour sur investissement.
- Lorsque des investisseurs prennent des participations dans votre entreprise, ils deviennent **actionnaires**, ce qui signifie qu'ils détiennent une partie de la propriété de l'entreprise.

Vous vendez 10 % de la société et recevez 200 millions FCFA de l'investisseur qui acquiert la participation de 10 % dans la société.

- Fonds de capital-investissement
- Investisseurs privés
- Fonds d'investissement à impact

SUBVENTION

- Soutien financier accordé à votre organisation **sans attente de remboursement**.
- Les subventions sont généralement accordées pour financer des activités, des initiatives, des recherches ou des programmes spécifiques qui correspondent aux buts et aux objectifs de l'organisme subventionnaire.

Subvention de 5 millions FCFA pour la construction d'un point d'agrégation de mangues afin de faciliter l'absorption des mangues par les agriculteurs.

- Gouvernement national/régional
- Fondation, telle que la Mastercard Foundation
- Agence de développement, telle que GIZ ou USAID

Sources de financement et critères d'éligibilité

Sources de financement et produits pour les projets agricoles (1 de 2)



Amis et famille



Sources internes



Coopératives agricoles avec des services de prêts

Cible	Des personnes proches prêtes à soutenir l'entreprise	Fournisseurs, acheteurs, actionnaires	Membres de la coopérative
Durée du prêt	1 jour à 5 ans	Dépend de l'arrangement	1 mois à 1 an
Intérêt (par an)	Dépend de l'arrangement	Dépend de l'arrangement	12 - 15% (fixé généralement par les membres)
Produits (plus fréquents)	<ul style="list-style-type: none"> Argent liquide Actifs Garantie/Sécurité L'heure 	<ul style="list-style-type: none"> Achat à crédit auprès des fournisseurs Paiement anticipé des acheteurs Capital supplémentaire provenant des actionnaires 	<ul style="list-style-type: none"> Prêts en intrants Prêts pour fonds de roulement Prêts garantis
Exemples	Parents, époux, frères et sœurs, proches, amis	<ul style="list-style-type: none"> Delai de paiement des fournisseurs Paiements anticipés sur ventes Capital supplémentaire 	Coopératives filières riz, maïs, faitières

Sources de financement et critères d'éligibilité

Sources de financement et produits pour les projets agricoles (2 de 2)



Banques commerciales



Institutions de microfinance



Fonds à impact

	Banques commerciales	Institutions de microfinance	Fonds à impact
Cible	Entreprises et particuliers bancables	Permettre aux groupes et aux entreprises marginalisés d'accéder au financement	Entreprises ayant un impact social et environnemental positif
Durée du prêt	1 jour à 5 ans	1 à 12 mois	1 à 10 ans
Intérêt (par an)	Réglementé par les banques centrales 8-15%	12 - 24%	3 - 10%
Produits	<ul style="list-style-type: none"> Prêts pour le financement d'actifs Prêts pour fonds de roulement prêts non garantis/garantis Facilités d'échange, par exemple l'escompte des LPO Prêts personnels 	<ul style="list-style-type: none"> Prêts du groupe Prêts individuels Produits spécifiques Prêts agricoles Fonds de roulement Prêts 	<ul style="list-style-type: none"> Prêts pour le financement d'actifs Prêts pour fonds de roulement Financement avant mise sur le marché Prêts à la recherche (R&D) Garanties de crédit
Exemples	Ecobank, BOA, Banque Atlantique, BGFIBANK, ORABANK, Cauris Bank	PAMECAS (SN), ACEP (SN+BF), Union des Caisses Populaire du BF, UNACOOPEC (RCI), PADME (BN), ALIDE (BN)	Fondation Mastercard, Fonds pour l'agriculture en Afrique de l'Est, Banque Africaine de Développement

Sources de financement et critères d'éligibilité

Critères d'éligibilité - Quelles sont les exigences des différents bailleurs de fonds en matière de financement ?

		Famille et Amis	Sources internes	Coopératives	Banques commerciales	Microfinance	Fonds à impact
1.	Garantie Actif donné par l'emprunteur pour être détenu en garantie par le financier	✗	✗	✗	✓	✓	✗
2.	Notation de crédit Évaluation de la solvabilité d'une entité, indiquant la probabilité qu'elle soit en mesure de rembourser l'argent emprunté.	✗	✓	✗	✓	✗	✗
3.	Prouver sa capacité à rembourser Les documents financiers et les projections justifient-ils les remboursements ?	✗	✓	✗	✓	✓	✗
4.	Caractère formel L'activité de l'entreprise relève-t-elle de l'économie formelle (ou informelle) ?	✗	✗	✗	✓	✗	✓
5.	Documentation Les documents requis sont-ils présents et dans un format acceptable ?	✗	✓	✗	✓	✓	✓
6.	Structure de gouvernance L'entreprise peut-elle démontrer qu'elle est responsable, compétente et qu'elle exerce un contrôle interne solide de ses activités ?	✗	✗	✗	✓	✗	✓
7.	Impact social Le projet permet-il d'atteindre un objectif social ?	✗	✗	✗	✗	✗	✓
8.	Avoir une bonne réputation Les responsables sont-ils connus comme respectant leurs engagements ? Remboursant toujours leurs dettes ?	✓	✗	✓	✗	✓	✗

*Avertissement : il s'agit d'une représentation conceptuelle qui peut ne pas s'appliquer à toutes les zones géographiques ou à toutes les sources de financement répertoriées.

05

Conditions de base pour l'accès aux financements

- Conditions de base pour les entreprises
- Documents à produire

Conditions de base pour l'accès aux financements

Résumé

Cette section a pour but de vous aider à comprendre quels sont les documents à produire lors d'une demande de financement

Le plan d'affaires doit comprendre

- 01. Résumé**
Il s'agit de votre présentation en cinq minutes. Il peut comprendre une table des matières, l'historique de l'entreprise, les objectifs de court et long terme, une présentation de la direction, les avantages concurrentiels, les faits saillants financiers, les besoins financiers et l'évaluation de ces besoins.
- 02. Description et structure de l'entreprise**
Visez y inclure le produit ou les services, le plan des ventes et après-vente, les projets de développement. Il est important de fournir des informations détaillées sur votre produit, ainsi d'écrire les hypothèses sur votre succès.
- 03. Études de marché et stratégies**
Préciser votre analyse de marché et décrire votre stratégie marketing concurrentielle, vos prévisions de ventes, vos acheteurs et les risques associés.
- 04. Gestion et personnel**
Fournir les biographies des cadres et des dirigeants de votre entreprise et expliquer comment leur expertise vous aide à atteindre vos objectifs commerciaux.
- 05. Informations financières**
Fournir des chiffres qui justifient votre plan de financement dans les sections relatives à l'opportunité et au marketing. Inclure des projections financières de votre compte de résultat, de votre bilan et de votre tableau des flux de trésorerie pour les trois prochaines années.









		Coopérative	Microfinance	Fonds à impact	Banques commerciales
1 Conformité juridique et réglementaire	Documents d'identité	X	X	X	X
	Certifications, permis et autorisations		X	X	X
	Contrats avec les off-shores		X	X	X
2 Gouvernance d'entreprise et politiques	Documents de conformité		X	X	X
	Politiques et procédures		X	X	X
3 Planification et stratégie d'entreprise	Résolution d'emprunt		X	X	X
	Preuve d'adhésion	X	X	X	X
4 Documents financiers	Plan d'affaires		X	X	X
	Comptes certifiés		X	X	X
	Projections financières		X	X	X
	Liste des débiteurs et des créanciers		X	X	X
5 Accords de prêt et de garantie	Comptes de gestion		X	X	X
	Documentation de garantie/sécurité, le cas échéant		X	X	X
6 Rapports d'analyse d'impact	Formulaires signés des garants		X	X	X
	Rapports sur l'impact social	X			
	Rapport d'impact sur l'environnement			X	

Les principaux éléments d'un plan financier sont les suivants :

- Objectifs financiers** : Objectifs clairs et mesurables, Au moins, développement d'un plan de financement de six à douze mois pour couvrir les besoins financiers, Les objectifs constituent la base de l'ensemble du plan financier.
- Analyse des revenus et des dépenses** : une évaluation des sources de revenus actuelles et prévues et une ventilation détaillée des dépenses régulières, Cette analyse permet de comprendre le flux de trésorerie et d'identifier les possibilités d'investissement ou de réduction des coûts.
- Budgétisation et projections** : Un budget détaillé qui exprime les revenus entre les différentes catégories de dépenses, telles que les services publics, les salaires et les investissements, les projections sont essentielles pour gérer les dépenses et atteindre les objectifs financiers, un plan vague et flou et la mauvaise des revenus d'agence pour couvrir les dépenses imprévues ou les manques financiers, Ce fonds constitue un filet de sécurité financière.
- Gestion de la dette** : Une stratégie de gestion des dettes existantes, y compris les prêts et les cartes de crédit, il peut s'agir d'un plan de remboursement des dettes à court, à moyen et à long terme et d'un plan visant à éviter les emprunts futurs.
- Stratégie d'investissement** : Il s'agit d'un plan sur la manière dont l'entreprise prend ses décisions d'investissement, il sera basé sur les objectifs financiers de l'entreprise, la balance au risque et l'horizon temporel.
- Planification fiscale** : Stratégie d'optimisation de l'efficacité fiscale, telles que l'utilisation des déductions fiscales et des crédits d'impôt pour être en conformité avec la loi.
- Révision et ajustements** : Processus itératif, il s'agit de suivre les indicateurs de performance, Prendre des décisions éclairées, Réviser des objectifs financiers, Ajustement des dépenses et des revenus.

Conditions de base pour l'accès aux financements

Aperçu général des documents à produire en fonction de la source de financement

			Coopérative	Microfinance	Fonds à impact	Banques commerciales	
1		Conformité juridique et réglementaire	Documents d'identité (de l'entreprise et des propriétaires)	×	×	×	×
			Certifications, permis et autorisations		×	×	×
			Contrats avec les off-takers			×	×
			Documents de conformité			×	
2		Gouvernance d'entreprise et politiques	Politiques et procédures			×	
			Résolution d'emprunt				×
			Preuve d'adhésion	×	×		
3		Planification et stratégie d'entreprise	Plan d'affaires		(X)	×	×
4		Documents financiers	Comptes certifiés			×	×
			Projections financières		×	×	×
			Liste des débiteurs et des créanciers				×
			Comptes de gestion		×	×	×
5		Accords de prêt et de garantie	Documentation de garantie/sécurité, le cas échéant				×
			Formulaires signés des garants	×			
6		Rapports d'analyse d'impact	Rapports sur l'impact social			×	
			Rapport d'impact sur l'environnement			×	

*Avertissement : il s'agit d'une représentation conceptuelle qui peut ne pas s'appliquer à toutes les zones géographiques ou à toutes les sources de financement répertoriées.

Conditions de base pour l'accès aux financements

Que faut-il mettre dans un plan d'affaires ?

Pour obtenir un financement, il faut disposer d'un **plan d'affaires**

- Un plan d'affaires est une **stratégie documentée** pour une entreprise qui met en évidence ses objectifs, ses plans et son calendrier pour les atteindre.
- La rédaction d'un plan d'affaires nécessite une **recherche**, une **analyse** et une **réflexion stratégique approfondies**
- Le contenu et la structure spécifiques d'un plan d'affaires **peuvent varier** en fonction du type d'entreprise, du secteur d'activité et du public visé
- Le plan d'affaires sert non seulement d'**outil pour obtenir un financement**, mais aussi de **document de pilotage en interne** pour prendre des décisions commerciales en connaissance de cause.

Le plan d'affaires doit comprendre

01. Résumé

Il s'agit de votre présentation en cinq minutes. Il peut comprendre une table des matières, l'historique de l'entreprise, les opportunités de marché, une présentation de la direction, les avantages concurrentiels, les faits saillants financiers, les fonds recherchés et l'utilisation de ces fonds.

02. Description et structure de l'entreprise

Vous y expliquez pourquoi vous êtes en activité, ce que vous vendez et quels sont vos projets de développement. Il est important de fournir des informations détaillées sur votre passé, afin d'étayer les hypothèses sur votre avenir.

03. Études de marché et stratégies

Précisez votre analyse du marché et décrivez votre stratégie marketing concurrentielle, vos prévisions de vente, vos échéances et les étapes importantes.

04. Gestion et personnel

Fournissez les biographies des cadres et des dirigeants de votre entreprise et expliquez comment leur expertise vous aidera à atteindre vos objectifs commerciaux.

05. Informations financières

Fournissez les chiffres qui confirment tout ce que vous avez décrit dans les sections relatives à l'organisation et au marketing. Incluez des projections prudentes de votre compte de résultat, de votre bilan et de votre tableau des flux de trésorerie pour les trois prochaines années.

Conditions de base pour l'accès aux financements

Ce qu'il faut mettre dans un plan financier

Un plan financier est un document qui détaille la situation financière actuelle d'une entreprise, ses objectifs monétaires à court et à long terme et les stratégies pour atteindre ces objectifs

Les principaux éléments d'un plan financier sont les suivants :



Conditions de base pour l'accès aux financements

Conditions de base pour l'accès des entreprises au financement agricole

Essentiels

Liste de contrôle pour les entreprises

Optionnels

Une équipe de direction solide

Les réalisations concrètes de l'équipe et la solide gouvernance mise en place en témoignent. et une gouvernance solide en place

2 à 3 ans d'activité opérationnelle réussie (idéalement de nature formelle)

Attestées par des autorisations et des comptes audités de la société, l'historique des développements de la société.

Preuve de la viabilité de la (nouvelle) activité commerciale à financer

Soutenu par un plan d'affaires et un plan financier convaincants

Conformité fiscale, permis et cote de crédit positive

Garantie pour couvrir les prêts

En particulier pour les banques commerciales

Certifications

Global GAP, OSHA, RainForest Alliance, FairTrade, etc. peuvent signaler votre professionnalisme et votre volonté d'exporter.

Impact environnemental acceptable/positif

De plus en plus important, en particulier pour les prêteurs à impact social

Impact positif évident du financement sur les petits exploitants agricoles

De plus en plus important, en particulier pour les prêteurs à impact social

06

Processus d'accès aux financements

- Guide d'accès au financement, étape par étape
- Complexités dans l'accès aux financements agricole
- Les choses à faire et ne pas faire pour accéder au financement

Processus d'accès aux financements

Guide d'accès aux financements, étape par étape

C'est un long processus pour passer de « la compréhension de la nécessité d'obtenir un financement » à « l'obtention réelle d'un financement ».

Il peut être divisé selon les étapes suivantes :



Processus d'accès aux financements

Complexités dans l'accès aux financements agricole

Le délai d'obtention du financement varie en fonction de multiples facteurs :



Préparation et documentation

Plus votre projet est préparé et documenté, plus il est facile à accepter et à financer !

- Plus le plan d'affaires et les projections financières sont solides, plus l'accès aux financements est facile.
- Le meilleur moyen de rendre votre plan crédible est d'étayer vos hypothèses à l'aide d'une documentation détaillée et d'activités historiques.



Risque du projet

Plus le risque perçu est faible, plus c'est facile !

- L'agriculture est considérée comme très risquée par rapport à d'autres secteurs qui ne sont pas soumis aux mêmes aléas (climat, périssabilité, sécurité alimentaire, etc.).
- Les projets agricoles présentant un risque moindre (pas de périssabilité, moins de risques climatiques, etc), sont beaucoup plus acceptés.



Type de financement nécessaire

Les délais et les exigences varient en fonction de la source de financement.

- Les prêts bancaires seront plus longs que les prêts des institutions de microfinance.
- Les délais d'accès à une subvention varient fortement en fonction de l'organisation qui est à l'origine de la subvention.
- Les prises de participation nécessitent une période d'analyse et d'évaluation préalable plus long, car l'investisseur devient actionnaire de l'entreprise.



Montant nécessaire

Plus le montant est faible, plus le risque est faible, moins il faut de temps.

- Les coûts d'analyse des sources de financement augmentent généralement avec le montant nécessaire, avec toujours un minimum.



Relations avec les bailleurs de fonds

Si vous avez déjà accédé à un financement dans le cadre de votre activité, cela sera plus facile.

- Une expérience réussie en matière d'accès aux financements (même avec d'autres sources de financement) prouvera votre capacité à gérer efficacement les fonds.
- L'existence d'une relation personnelle avec la source de financement vous permettra d'obtenir la confiance nécessaire.



PLANIFIEZ À L'AVANCE !

**Commencez le processus d'emprunt tôt
pas lorsque l'argent est nécessaire de toute
urgence.**

Processus d'accès aux financements

Les choses à faire et ne pas faire pour accéder au financement

À faire



- **Anticipez vos besoins de financement** grâce aux prévisions
- **Maintenir** en permanence une **documentation** à jour et **respecter les réglementations**, notamment en matière de fiscalité, de respect de norms de gestion.
- Maintenir des structures de **gouvernance d'entreprise** saines
- **Favoriser une communication transparente** avec les parties prenantes
- Maintenir une **communication continue** avec vos financiers
- Maintenir un bon **historique de crédit**
- Maintenir des **normes organisationnelles** et une **réputation personnelle** irréprochables
- Bien gérer ses **flux de trésorerie** pour rester attractif aux yeux de partenaires financiers potentiels

Planification financière et conformité

Gouvernance d'entreprise

Crédit & Réputation

Contrôles financiers et alignement

À ne pas faire



- **Retards** dans la fourniture de la documentation requise
- **Négliger les bilans de santé financiers** réguliers
- **Dossiers mal tenus**
- Négliger les **considérations éthiques**
- **Défaut de paiement** ou de prêt.
- Laisser les dettes s'accumuler **sans plan de remboursement clair.**
- Ne pas **s'aligner sur le bon financier et produit**
- Se méfier des **contrôles internes de trésorerie insuffisants**

07

Défis communs

- Obstacles communs dans l'accès aux financements

Défis communs

Obstacles communs à l'accès aux financements agricole

Barrières internes (agripreneurs)

- **Niveau de formalité insuffisant** (par exemple, absence de comptes audités, absence de conformité avec les autorités fiscales, absence de certification, etc.)
- **Insuffisance ou absence d'antécédents sur les performances** historiques et prévisionnelles pour étayer le modèle d'entreprise
- **L'incapacité de l'agripeneur à fournir une garantie à 100 % ou une couverture de la dette.**
Les terres agricoles sont généralement moins bien évaluées que les propriétés urbaines/commerciales.
- **Capacité limitée** des agripreneurs à **préparer avec précision les documents** tels que les plans d'affaires et les projections financières dont ont besoin les financiers.
- **Manque d'anticipation / Planification inadéquate**
De nombreux agripreneurs entament le processus d'emprunt alors qu'ils ont un besoin urgent d'argent)
- **Absence de politique et de procédures de gouvernance adéquates** pour donner confiance aux financiers

Barrières externes

- Les prêteurs considèrent que le **secteur agricole est trop risqué par rapport aux autres secteurs** (*ils disposent de plus de données historiques sur les négociants et les grandes entreprises pour établir le profil de risque*).
- **Les produits financiers ne sont pas adaptés aux cycles de production de l'horticulture** (*les périodes de développement des cultures ne génèrent normalement pas de flux de trésorerie permettant de commencer le remboursement des prêts*).

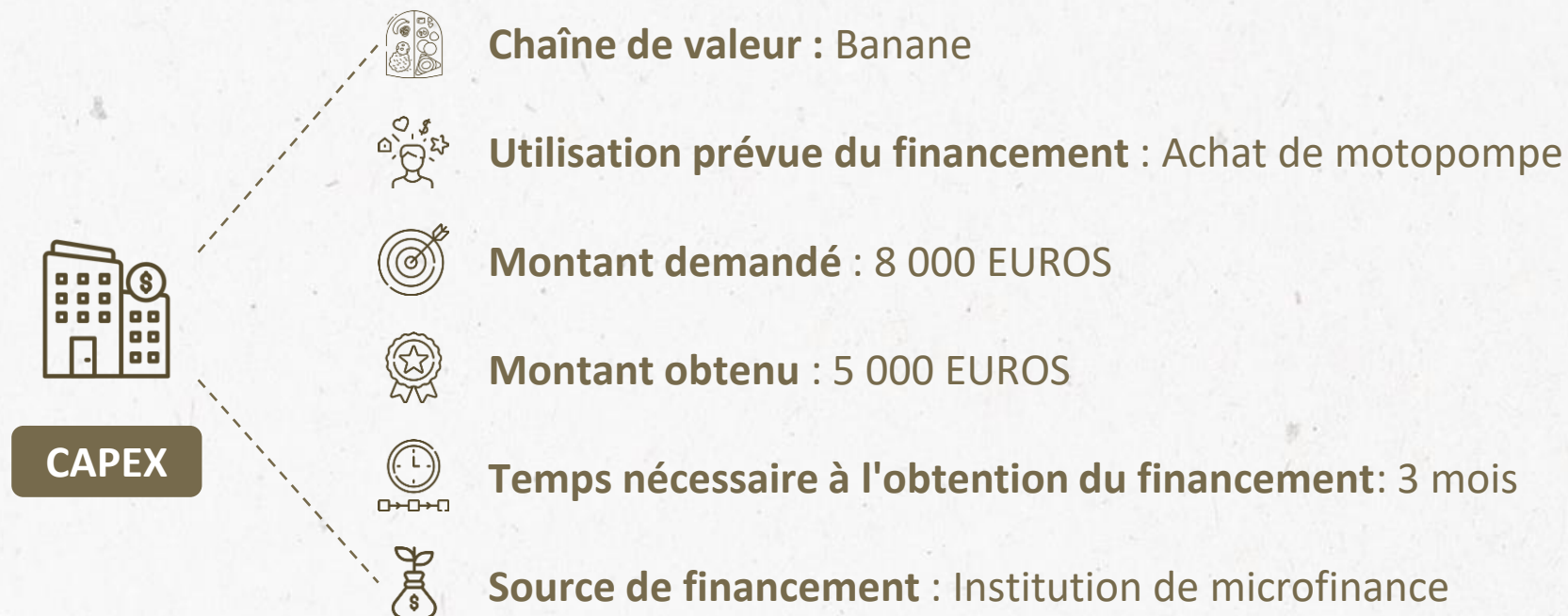
08

Histoires de réussite

- Expériences réelles de réussite en matière d'accès aux financements agricole

Histoires de réussite

Expériences réelles de réussite en matière d'accès aux financements agricole (1 de 2)

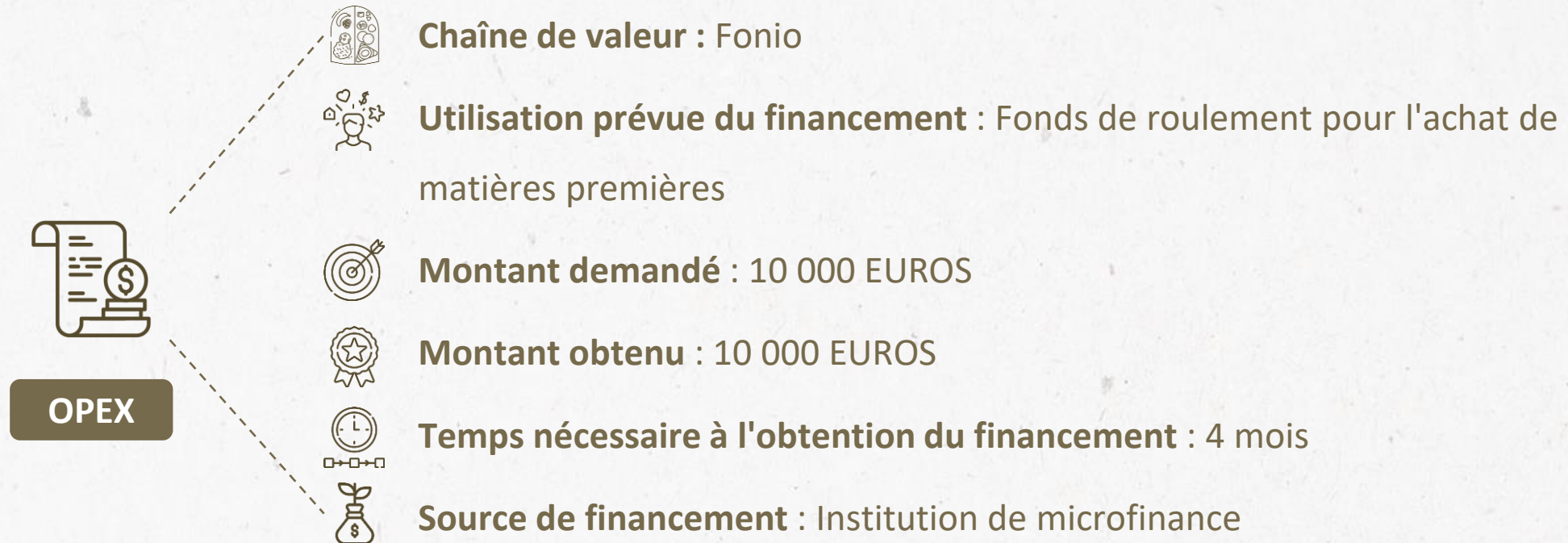


PRINCIPAUX ELEMENTS À RETENIR

- **Planification adéquate** du cycle économique
- **Documentation** alignée (accompagnement technique, plan d'affaires, expérience dans l'activité)
- Identification de la bonne source **de financement**

Histoires de réussite

Expériences réelles de réussite en matière d'accès aux financements agricole (2 de 2)



PRINCIPAUX ELEMENTS À RETENIR

- Bonne **cote de crédit**
- **Documents** alignés (plan d'affaires, projections financières, expérience dans l'activité)
- Identification de la bonne source de financement
- **Fonds de garantie** pour garantir la dette présentée

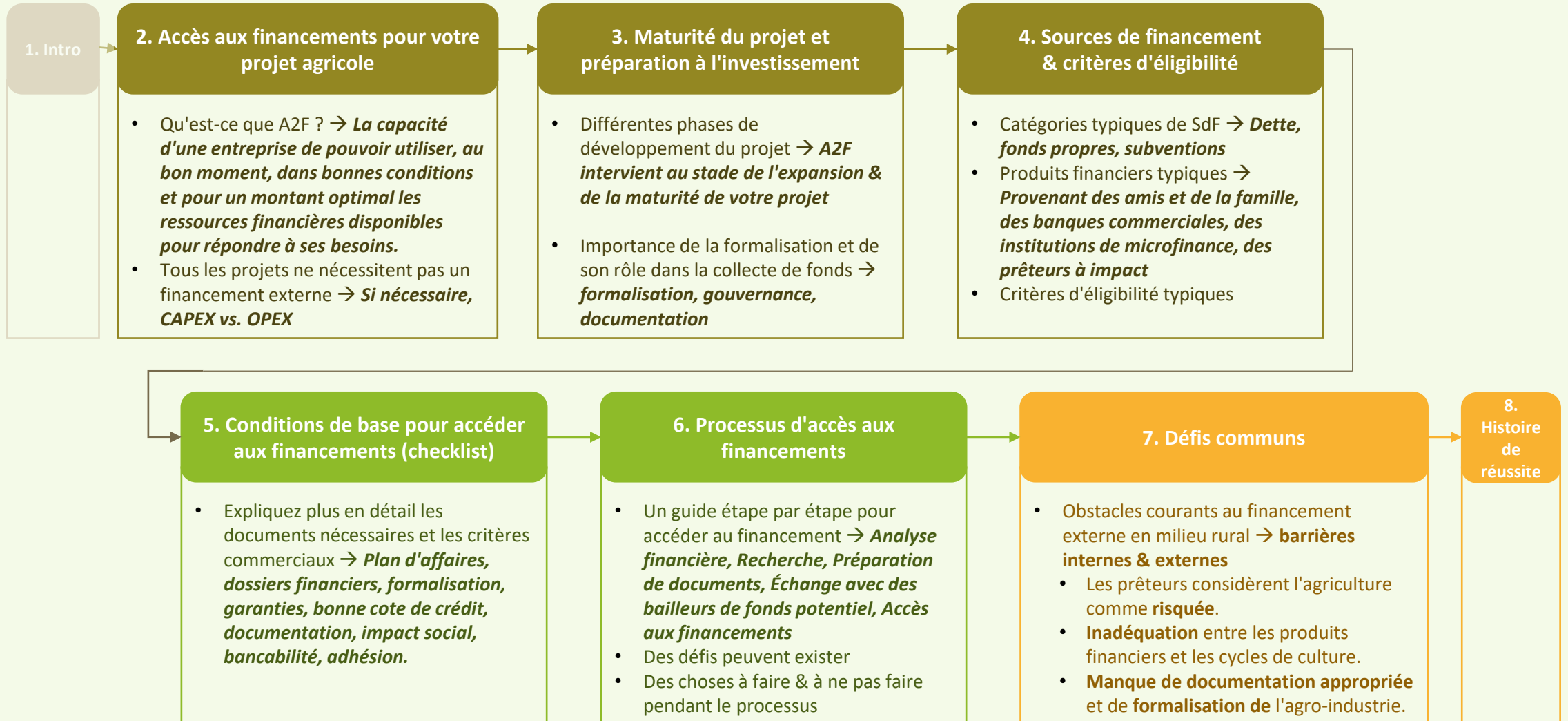
09

Clôture

- Résumé
- Support COLEAD
- Session de questions-réponses

Clôture

Résumé de la présentation



Clôture

Support COLEAD (Formation et Assistance Technique) adapté aux besoins et à la maturité de l'entreprise

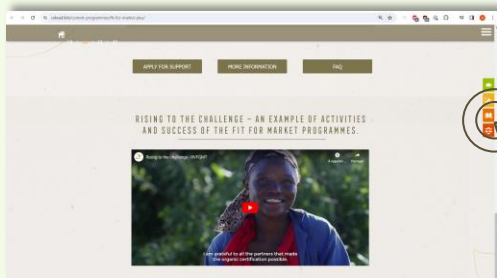
Le COLEAD fournit des outils et une assistance technique pour aider les agripreneurs à améliorer leurs compétences en gestion et être mieux préparés à accéder au financement

ASSISTANCE TECHNIQUE



Le COLEAD fournit une assistance technique aux entreprises du secteur horticole

→ Commencez par soumettre une [demande d'appui](#) (AFS).



Cliquez sur l'image !

FORMATION



1. Cours en auto-apprentissage via la [plateforme d'apprentissage en ligne COLEAD](#)

- [Introduction à la Gestion des organisations](#)
- [Gestion comptable et financière](#)
- [Développement commercial des organisations](#)
- [Marketing et communication](#)
- [Gestion du financement des organisations](#)
- [Gestion des ressources humaines](#)
- [Gestion des risques commerciaux et financiers](#)
- [Developpement d'un plan d'affaires \(\[remplir l'inscription ici\]\(#\)\)](#)



Cliquez sur le lien !

2. Formation/coaching tutoré, sur demande

Clôture

Une nouvelle formation sur les business plans (en auto-apprentissage)



Nouvelle formation en auto-apprentissage sur notre plateforme

« Introduction aux Business Plans dans le secteur agricole »



Objectifs :

Comprendre les éléments clés d'un business plan et de vous guider dans la rédaction d'un document solide et convaincant

Option 1 : motivez-vous avec un expert

Un formateur donnera le rythme d'apprentissage et sera présent pour répondre à vos questions une fois par semaine



Dates : Du 22 avril au 17 mai 2024



Exigences:

- Avoir introduit une demande d'appui [ici](#)
- Postulez [ici](#)

Option 2 : en auto-apprentissage à 100%

Suivez la formation en auto-apprentissage à votre rythme et démarrez quand vous voulez



Dates : Quand vous voulez à partir de juillet



Le lien d'inscription sera bientôt disponible

Questions et réponses

N'hésitez pas à poser des questions dans les Q/R

Les diapositives seront distribuées dans la semaine suivant le webinaire.

10

Glossaire

- Termes importants, expliqués

Glossaire (1 de 2)

Durée	Explication
Agripreneur	Un entrepreneur axé sur le secteur agricole (y compris l'horticulture)
Plan d'affaires	Document détaillé décrivant les objectifs, les stratégies, l'analyse de marché et les prévisions financières d'une entreprise.
Dépenses en capital (CAPEX)	Investissements dans des actifs physiques tels que des machines, des bâtiments ou des équipements indispensables au fonctionnement ou à l'expansion de l'entreprise (par opposition aux OPEX).
Garantie	Les biens donnés en garantie d'un prêt, qui peuvent être saisis si le prêt n'est pas remboursé.
Notation de crédit	Une note ou une évaluation de l'historique financier d'une personne ou d'une entreprise, indiquant sa capacité à rembourser ses dettes.
Financement par l'emprunt	Une méthode de collecte de capitaux par l'emprunt d'argent, qui doit être remboursé avec des intérêts au fil du temps.
Financement par fonds propres	Une façon de répondre aux besoins des capitaux de l'entreprise par la vente d'actions de l'entreprise (ce qui permet aux investisseurs de prendre une participation dans l'entreprise) ou des profits générés de façon annuelle par l'entreprise et qui ne sont pas distribués en dividendes.
Plan financier	Une vue d'ensemble des finances actuelles et prévisionnelles d'une organisation, de ses objectifs et des stratégies pour les atteindre.
Subvention	Une somme d'argent donnée par une organisation (par exemple, le gouvernement ou les ONG), dans un but particulier, qui n'a souvent pas besoin d'être remboursée.
Préparation à l'investissement	L'état d'une entreprise préparée et attrayante pour l'investissement, souvent grâce à des plans d'affaires solides et des projections financières claires.
Liquidité	La capacité à convertir rapidement des actifs en liquidités, ce qui indique la santé financière et la flexibilité.
Analyse du marché	Une évaluation approfondie de la demande, de la taille et de la concurrence dans un secteur de marché spécifique.
Dépenses opérationnelles (OPEX)	Coûts réguliers et continus liés au fonctionnement d'une entreprise, tels que les salaires, les loyers et les services publics (par opposition aux dépenses d'investissement, CAPEX).
Compte de résultat	Un état financier qui résume les revenus, les coûts et les dépenses au cours d'une période, montrant le bénéfice ou la perte de l'entreprise.
Retour sur investissement (ROI)	Mesure du gain ou de la perte générée par un investissement par rapport à son coût.
Gestion des risques	Le processus d'identification, d'évaluation et de contrôle des menaces qui pèsent sur le capital et les revenus d'une organisation.

Glossaire (2 de 2)

Durée	Explication
Coopératives agricoles avec des services de prêts	Coopératives détenues par leurs membres et qui fournissent des services de crédit et d'autres services aux membres relatifs à leurs activités.
Prêt garanti	Un prêt adossé à une garantie, ce qui réduit le risque pour le prêteur et se traduit souvent par des taux d'intérêt plus bas.
Capital d'amorçage	Capital initial utilisé pour démarrer une entreprise, souvent utilisé pour des études de marché ou le développement de produits.
Impact social	L'effet des actions d'une organisation sur le bien-être de la communauté et de l'environnement.
Parties prenantes	Toutes les parties qui sont affectées par les actions d'une entreprise ou qui peuvent les affecter, y compris les employés, les investisseurs et la communauté.
Capital de démarrage	Fonds nécessaires au démarrage d'une nouvelle entreprise, couvrant les dépenses opérationnelles et les investissements initiaux.
Durabilité	Opérer de manière à garantir la santé et la viabilité environnementales, sociales et économiques à long terme.
Chaîne de valeur	L'ensemble des activités nécessaires pour amener un produit ou un service de la conception à la livraison et au-delà.
Capital-risque	Fonds d'investissement fournis aux petites entreprises à fort potentiel de croissance en échange de fonds propres ou d'une participation au capital.
Viabilité	La capacité d'une entreprise à maintenir ses activités de manière efficace et rentable sur le long terme.
Fonds de roulement	Fonds disponibles/nécessaires pour faire face aux opérations quotidiennes (payer le personnel, assurer le fonctionnement de l'entreprise) et aux obligations financières à court terme (payer les fournisseurs par exemple) d'une entreprise en attendant d'être rémunérée par ses clients.



Merci



Funded by
the European Union