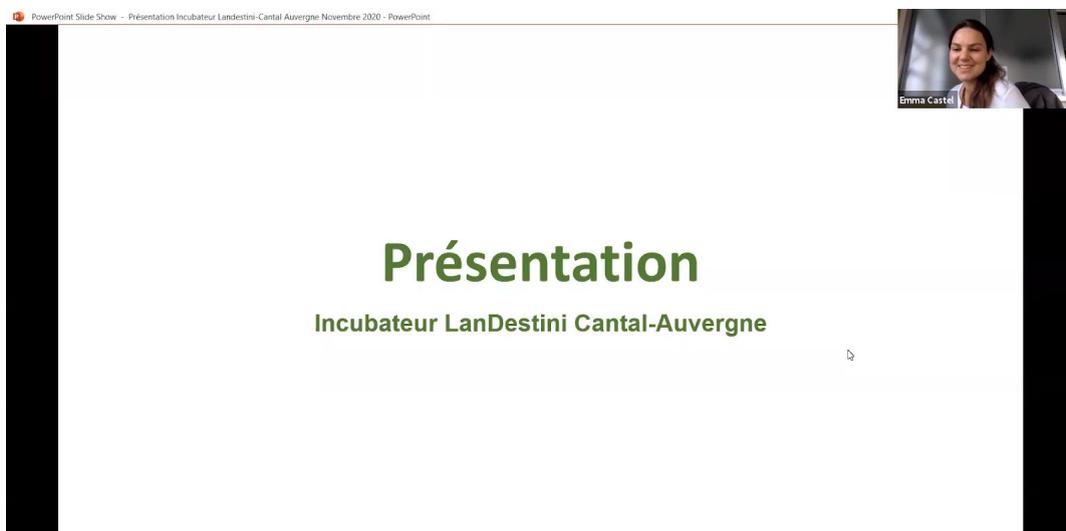


INCUBATEUR TIERS-LIEU LANDESTINI CANTAL-AUVERGNE



Session 4 : La finance, notre amie

Comprendre la finance, se familiariser avec les outils. Monter sa campagne de financement participatif. Opportunité du financement par royalties.

19 et 20 novembre 2020

Session 4 (19/11 et 20/11)	
Compétences/ Connaissances acquises	Ressources
Connaître les dispositifs d'aide en région Auvergne-Rhône-Alpes et la démarche à adopter	4.1 20201119_Presentation aides region
Connaître le panorama de possibilités de financement participatif	4.5 WDG+-+Webinar.pdf
Comprendre le financement par royalties	
Connaître les étapes clés pour la mise en place d'une campagne de financement participatif, en particulier le don avec récompense	4.7 PRESENTATION-Formation porteurs de projets LANDESTINI 2020.pdf
Comprendre la finance et identifier vos intérêts croisés avec des investisseurs potentiels.	

Ce(tte) œuvre est mise à disposition selon les termes de la [Licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Partage dans les Mêmes Conditions 4.0 International](#).



| JOUR 1 | Jeudi 19 novembre

→ Les aides régionales

Présentation par Sylvie Ougier, Responsable Unité Agriculture, Agro-alimentaire, Direction de l'Agriculture, de la Forêt et de l'Agroalimentaire

Voir document [4.1 20201119_Presentation aides region](#)

Compétences : Connaître les dispositifs d'aide en région Auvergne-Rhône-Alpes et la démarche à adopter

Cette présentation a permis de mieux comprendre les dispositifs d'aides existants et utiles pour chacun des projets.

Pour mieux comprendre le processus de sélection, la prochaine programmation pour 2023 - 2027 est en train d'être écrite. Sur la période 2021 - 2023 les appels à projets continuent, et on peut continuer à déposer des projets.

Le conseil régional vote les grandes orientations, et les commissions décident des projets sélectionnés selon ces grandes orientations.

Liens à toute fin utile

L'organigramme dans le document [4.1 20201119_Presentation aides region](#)

Le site de la Région <https://www.auvergnerhonealpes.fr/>

L'ABCD'R <https://fr.calameo.com/read/000119781a22655d12b77>

L'Europe en Région Auvergne Rhone Alpes

<https://www.europe-en-auvergnerhonealpes.eu/>

→ Coopération pour le développement des circuits d'approvisionnement courts et des marchés locaux [ici](#)

→ Aide à la diversité des productions agricoles [ici](#)

→ Aide aux projets de transformation à la ferme, d'ateliers collectifs et de circuits courts [ici](#)

Important : respecter les dates limites, par exemple si les subventions se font sous condition de faire les investissements avant telle échéance, il est important de la respecter.



→ Comment intégrer le crowdfunding à son plan de financement

Par Susana Nunes, Co-fondatrice, Responsable de la communication et de l'optimisme chez We do good

A REVOIR SUR LANDESTINI TV : <https://landestinitv.inscreen.tv/?video=26457>

Voir document [4.5 WDG+-+Webinar.pdf](#)

Compétences : Connaître le panorama de possibilités de financement participatif
Comprendre le financement par royalties

Le financement participatif recouvre une multiplicité de dispositifs dans lesquels s'orienter en fonction de ses besoins, ainsi qu'une multiplicité d'acteurs.

Chaque type de financement a ses avantages et inconvénients, et le but est de savoir lequel est adapté au financement recherché, aux objectifs et à votre projet à ce moment. Le financement participatif en particulier ne sert pas uniquement à se financer, le but est aussi : de faire campagne de communication, de mobiliser et fédérer une communauté (que l'on n'aurait pas forcément atteinte autrement), avec un fort taux d'engagement, de tester un marché.

Vous pouvez trouver tous les détails sur les différents modes de financement, les montants moyens collectés et les secteurs les plus adaptés dans les slides. Vous pouvez aussi y trouver un slide qui décrit quel financement est généralement activé à chaque niveau de maturité.

Spécifiquement, We do good est une plateforme de financement par royalties : c'est un financement en capital, le revenu de l'investisseur est en part du chiffre d'affaire pour une durée définie. Le pourcentage versé sur le chiffre d'affaire est déterminé au cas par cas, sachant que le but est de viser que l'investisseur récupère 2,5 à 3 fois ce qu'il a investi.

Ressources utiles

Test créé par We do good : www.trouverlebonfinancement.fr/

Grille des impacts élaborées par We do good : www.wedogood.co/investissement/impact-investing/evaluation-des-impacts/
(à comparer avec la vôtre, que l'on a travaillé en session 3)

Panorama des acteurs qui peuvent être utiles

Financement participatif France : financeparticipative.org/ (association des professionnels du crowdfunding)



HelloAsso : www.helloasso.com/ (dons sans contrepartie)

Kickstarter : www.kickstarter.com/

Kiss Kiss Bank Bank : www.kisskissbankbank.com/fr/discover

Ulule : fr.ulule.com/

MiiMOSA : <https://www.miimosa.com/>

(dons avec contrepartie)

We do good : www.wedogood.co/ (financement en royalties)

Tudigo : www.tudigo.co

LITA.co : fr.lita.co

Wiseed : www.wiseed.com/fr

Finple : www.brickfunding.com/fr/

Happy Capital : www.happy-capital.com/

(investissement en capital)

France Active :

www.franceactive.org/accelerer-votre-reussite/vous-etes-pret-e-s-a-creer-votre-entreprise/

(garantie pour les prêts bancaires)

A retenir : Ne pas respecter son plan prévisionnel de près, c'est normal !

Conseils :

- pour bien connaître et comprendre ce qui est financé et ce qui fonctionne, ne pas hésiter à aller sur les sites qui proposent du crowdfunding et regarder des campagnes en cours et terminées ainsi que leurs commentaires.
- quand vous contactez une telle plateforme, avoir le plan prévisionnel et le business plan de prêts
- rester réaliste sur les plateformes de financement participatif, ne pas forcément se projeter sur des croissances trop rapides

→ Mettre en place une campagne de crowdfunding

Par Alix Auzet responsable régions AURA et PACA chez MiiMOSA

Compétences : Connaître les étapes clés pour la mise en place d'une campagne de financement participatif, en particulier le don avec récompense

A REVOIR SUR LANDESTINI TV : <https://landestinitv.inscreen.tv/?video=26458>

Voir document [4.7 PRESENTATION-Formation porteurs de projets LANDESTINI 2020.pdf](#)



MiiMOSA est une plateforme de financement participatif entièrement dédiée aux projets agricoles, qui propose la possibilité de faire des dons avec contrepartie ou des prêts rémunérés. Sur cette plateforme, les projets sont financés à 80% par la communauté MiiMOSA : des personnes engagées sur ces sujets.

:

Ce qu'il faut retenir : Quelqu'un participe rarement au financement d'un projet en financement participatif de manière spontanée. La personne va participer parce qu'elle connaît le porteur de projet ou parce que du monde a participé → voir les étapes et comment mobiliser les différents cercles dans [4.7 PRESENTATION-Formation porteurs de projets LANDESTINI 2020.pdf](#)

Atelier

Selon vous quels sont les partenaires pertinents à contacter dans le cadre du relais de votre collecte? Comment peuvent-ils vous aider ?

→ Banque, incubateur, mon conseiller pôle emploi (personne ressource/ relai), CCI, Chambre d'agriculture, comptable, prescripteurs, ambassadeurs (ex. producteur ambassadeur de la collecte ensuite mis en avant), mairie (lettre d'information aux habitants de la commune), artisans, PNR

Quelles sont les contreparties les plus enthousiasmantes que vous ayez vues dans des campagnes ?

→ contreparties croisées avec des ambassadeurs (ex. Héloïse avec Marguerite à Paris)
→ petit mot personnalisé, carte postale
→ de bons produits
→ un petit truc en lien avec la finalité du projet (sachet de graines)
→ une promesse d'engagement futur dans le projet
→ recettes, lien vidéo, cours de cuisine en ligne, ateliers en ligne
→ contreparties exclusives : ateliers à plusieurs, repas
→ réduction sur une offre plus chère
→ "j'irais dîner chez vous"
→ "abonnement suspendu" pour Terrattitude

Discuter et réfléchir sur comment une campagne de financement participatif pourrait se structurer dans le cadre de votre projet.

Passer à l'action : pour structurer votre financement participatif, vous pouvez utiliser les fiches slides 28 à 34 du document [4.7 PRESENTATION-Formation porteurs de projets LANDESTINI 2020.pdf](#)



| JOUR 2 | Vendredi 20 novembre

→ Introduction à la finance, notre amie

Présentation de **Géraud Manhes**, avec des interventions de **Didier Dippe** et **Mathieu Daix**

Compétences : Comprendre la finance et identifier vos intérêts croisés avec des investisseurs potentiels.

A REVOIR SUR LANDESTINI TV : <https://landestinitv.inscreen.tv/?video=26459>

Le but de la finance : faire disparaître l'argent dans les projets.

Ce qu'il faut retenir : L'investisseur a tout intérêt à ce que votre projet réussisse, car votre réussite c'est aussi la sienne.

L'intérêt de l'investisseur en comparaison du banquier, c'est qu'il a moins d'aversion au risque. Par ailleurs, l'investisseur a l'expérience de nombreux projets, il peut donc apporter de bons conseils, a un réseau de partenaires qu'il peut mettre à la disposition.

Conseils :

- Choisir un investisseur qui a déjà investi dans des projets similaires, ou qui connaît les problématiques/ enjeux que l'on va être amenés à rencontrer
- Donner des chiffres ! Bien sûr, des chiffres financiers, sur lequel l'investisseur va pouvoir donner des conseils pour un business plan plus solide. Mais également, dans votre cas où vous allez chercher des investisseurs qui ne cherchent pas uniquement un rendement financier, des chiffres sur les impacts sociétaux et/ ou environnementaux positifs que vous allez avoir.
- Quand on construit son plan de financement, il faut pouvoir identifier comment on va se financer à court terme et à plus long terme pour se dégager du temps pour le développement du projet.
- Le Pacte d'actionnaire est un élément important pour la relation, car il régit la relation future entre l'investisseur et l'entrepreneur. C'est important de cadrer la relation, car les investisseurs deviennent des co-proprétaires de l'entreprise

Légalement : l'investisseur ne peut pas dépasser le cadre de la relation et participer à la gestion.

Le conseil de la fin : créez vous un réseau !

Rendez vous à la session 5 - 16 et 17 décembre

