



**Farming concepts and innovative
funding/financing**

MODULE D: Communication et marketing

Sous-titre du module de formation

**Accéder aux investisseurs, principaux éléments
d'un « exposé » ou d'un argumentaire de vente**



Cofinancé par le
programme Erasmus+
de l'Union européenne

Financé par l'Union européenne. Le soutien de la Commission européenne à la création de ce site internet ne constitue pas une approbation du contenu qui reflète exclusivement les opinions des auteurs, et la Commission ne peut être tenue responsable de l'usage qui pourrait être fait des informations qui y sont contenues.
Numéro du projet : 2019-1-BE01-KA202-050397

INTRODUCTION

Entrer en contact avec des institutions ou des personnes désireuses d'investir dans votre entreprise agricole est une tâche difficile.

De nombreux entrepreneurs prennent contact avec des investisseurs en capitaux propres pour obtenir un financement, mais les transactions échouent souvent en raison d'une mauvaise préparation. Pourtant, la plupart des erreurs peuvent être facilement évitées.

Les jeunes agriculteurs, les agriculteurs ayant des idées commerciales nouvelles et innovantes ou les nouveaux venus dans le secteur agricole manquent parfois d'expérience ou de démonstrations de faisabilité.

Mieux vous serez préparé, plus vous aurez de chances de convaincre les investisseurs de financer votre entreprise / projet.

Ce module présente les principes de base de l'approche des investisseurs, en commençant par les principaux éléments d'un « exposé » ou d'un argumentaire de vente.

OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE

Les principaux objectifs de ce module sont les suivants :

- Connaître les éléments essentiels pour aborder un investisseur de manière appropriée.
- Motiver l'agriculteur à bien réfléchir sur lui-même en tant qu'entrepreneur dans le monde professionnel du financement.
- Donner un aperçu des profils d'investisseurs existants et de la manière d'entrer en contact avec eux.
- Donner des conseils pour faire l'argumentaire de vente de votre projet et une méthode permettant de classer les investisseurs en fonction de leurs profils et attentes spécifiques.

SOMMAIRE

1. Identifier votre projet	5
1.1. Opportunités de financement pour tous.....	5
1.2. Opportunités de financement pour votre propre idée d'entreprise.....	8
1.3. Décision pour le financement du reste de votre idée d'entreprise.....	9
2. Étapes importantes et erreurs à éviter	10
2.1. Perception de la cible.....	10
2.2. Perception du processus.....	11
2.3. Perception de l'équipe d'investissement.....	12
3. Aborder l'investisseur	13
3.1. Profils d'investisseurs existants.....	13
3.2. Aborder l'investisseur.....	14
3.3. Présentation de votre concept.....	14
Conclusions	16

1. IDENTIFIER VOTRE PROJET

Quelle que soit la qualité de votre idée commerciale, vous ne pouvez pas faire décoller votre entreprise sans capital.

Sachant que le financement de l'agriculture est encore une niche, il est important de reconnaître qu'il existe un large éventail d'options de financement. Cependant, toutes les options ne conviennent pas à tous les concepts, et les opportunités et les risques de chaque option de financement doivent être pris en compte.

L'absence de planification financière reste l'une des raisons les plus courantes de l'échec d'une jeune entreprise, mais aussi de l'échec d'entreprises de longue date.

1.1. Opportunités de financement pour tous

1. **Autofinancement et amorçage**
2. **Épargne financière**
3. **Financement par des subventions ou des aides**
4. **Financement par des prêts et des crédits**
5. **Financement par capital-risque, investisseur providentiel, financement participatif par prêt ou investissement participatif**

1. Autofinancement et amorçage

Que cela soit possible pour vous ou non, l'autofinancement présente des avantages et des inconvénients. Utilisez vos capitaux propres, démarrez en douceur, développez-vous progressivement.

Si vous investissez beaucoup vous-même, vous voulez naturellement en tirer le meilleur parti, et par la suite vous êtes naturellement fier d'avoir réussi seul avec vos propres ressources.

De plus, la plus grande part de l'entreprise reste entre les mains du fondateur. Les jeunes entrepreneurs ont alors la plus grande liberté de décision possible.

Le haut degré de liberté entrepreneuriale va de pair avec un risque plus élevé de prendre de mauvaises décisions, car l'agriculteur, qui travaille peut-être sans le savoir-faire d'autres personnes, est alors le seul responsable d'éventuelles erreurs.

2. Épargne financière

La planification des liquidités est l'une des bases absolues de la création et de la gestion d'une entreprise et doit être prise en compte dès l'élaboration du plan d'entreprise. Outre les sources de financement, les jeunes agriculteurs doivent accorder une attention particulière à l'efficacité de l'utilisation de leur argent. Des économies peuvent être réalisées dans de nombreux domaines sans que la productivité n'en souffre.

3. Financement par des subventions ou des aides

Les agriculteurs peuvent souvent faire appel aux aides publiques, non seulement pour les créations d'entreprises, mais aussi pour les étapes de développement en vue de la croissance, de la spécialisation ou de la diversification.

En outre, des subventions sont versées à l'agriculture, par exemple dans le cadre de la politique agricole commune (PAC) européenne.

Toutefois, il y a souvent des conditions et des délais à respecter, de sorte que les agriculteurs doivent toujours s'informer avant de solliciter de tels fonds.

Chaque médaille a deux faces.

4. Financement par des prêts et des crédits

Pour les achats plus importants, un prêt de sa banque habituelle est une méthode permettant de réunir le capital nécessaire pour démarrer une entreprise.

Un plan d'entreprise professionnel et une bonne préparation à l'entretien avec la banque sont absolument nécessaires.

Si le projet est bien développé, présenté de manière appropriée dans le plan d'entreprise et promet la réussite, il y a de bonnes chances qu'un prêt soit accordé.

En principe, toutefois, la banque ne renonce pas à des garanties privées et à la notation correspondante.

Mais il est également possible de chercher un investisseur qui puisse apporter un soutien financier à votre projet. Généralement, il s'agit d'investisseurs providentiels ou de capital-risque.

5. Financement par capital-risque, investisseur providentiel, financement participatif par prêt ou investissement participatif

Capital-risque

Avec le capital-risque, les investisseurs fournissent aux entreprises un capital approprié. En contrepartie, les investisseurs jouent souvent le rôle de conseillers et acquièrent des parts dans l'entreprise.

La portée financière augmente ainsi, mais les fondateurs assument la responsabilité non seulement pour eux-mêmes, mais aussi pour les investisseurs, qui veulent désormais être tenus au courant de l'état d'avancement du développement et attendent généralement aussi des rapports réguliers.

En règle générale, les investisseurs ne s'impliquent dans les phases ultérieures d'une entreprise que lorsque le risque a diminué. Plus le statut à court terme de la jeune entreprise est risqué, plus les intérêts sur les fonds fournis sont élevés.

Investisseur providentiel

Les investisseurs providentiels peuvent généralement être conquis beaucoup plus tôt pour leur propre entreprise. En règle générale, toutefois, ils n'investissent pas autant de capitaux que les investisseurs en capital-risque. Ils jouent plutôt un rôle de conseil : les jeunes entrepreneurs peuvent profiter de la richesse de l'expérience des investisseurs providentiels et utiliser leurs réseaux et leurs contacts, qui peuvent souvent s'avérer plus précieux que du capital pur. En outre, les investisseurs providentiels prennent beaucoup plus de risques que les investisseurs en capital-risque, puisqu'ils investissent pendant ou peu après la création d'une entreprise, à un moment où le succès est loin d'être assuré.

Trouver un investisseur si apprécié n'est pas facile.

Participatif

Le financement participatif est une forme de financement de plus en plus populaire. Comme la charge financière est partagée entre plusieurs personnes, on parle aussi de financement participatif. Le financement participatif se divise en plusieurs types.

Il existe le financement participatif basé sur les récompenses, le financement participatif basé sur le prêt et le financement participatif basé sur les capitaux propres.

Dans le financement participatif basé sur les capitaux propres, les bailleurs de fonds deviennent des investisseurs et reçoivent une part de l'entreprise avec laquelle ils participent également au chiffre d'affaires. L'objectif des investisseurs est généralement une sortie ultérieure.

Dans le financement participatif basé sur les récompenses, les bailleurs de fonds reçoivent un remerciement pour leur soutien financier, qui est plus important en fonction de la somme d'argent donnée.

Dans le financement participatif basé sur le prêt, les bailleurs de fonds offrent un prêt avec un taux d'intérêt et une durée fixes.

1.2. Opportunités de financement pour votre propre idée d'entreprise

Le type de financement qui vous convient dépend non seulement du type et du volume de l'investissement, mais aussi de la phase dans laquelle vous et votre exploitation agricole vous trouvez.

Dans la phase de pré-fondation, il n'y a généralement rien de plus qu'une idée.

La phase de démarrage couvre les étapes allant de la fondation de l'entreprise à son lancement sur le marché : vous disposez d'une « démonstration de faisabilité » avec laquelle vous pouvez convaincre les investisseurs que votre projet sera une réussite.

Dans la phase de démarrage, également appelée première étape, vous générez déjà des ventes, mais vous n'atteignez généralement pas encore le seuil de rentabilité.

Dans la phase de croissance, vous essayez de consolider la position de votre entreprise sur le marché. Désormais, la plupart des investisseurs ne vous considèrent plus, vous et votre projet, comme une jeune entreprise, mais comme une entreprise à part entière.

Les demandes, les besoins, les souhaits ou les craintes des personnes concernées dépendent de la position dans laquelle elles se trouvent :

- **Agriculteur / entrepreneur** : Il veut faire financer son entreprise sur la base de conditions adéquates (intérêt, durée, pouvoir de décision).
- **Bailleur de fonds / donateur / investisseur** : Il veut voir les bénéfices de son argent investis d'une manière sûre, rentable et probablement significative.

1.3. Décision pour le financement du reste de votre idée d'entreprise

Il existe de nombreuses façons de financer votre entreprise. Il est possible de transformer une idée d'entreprise pour démarrer ou développer votre exploitation en une entreprise rentable.

En fonction du type d'entreprise, du type et du volume d'investissement, mais aussi de la phase de vie de votre entreprise agricole, l'éventail des options pertinentes sera réduit.

Chaque approche a ses propres avantages et inconvénients, dont vous devez tenir compte au moment de faire votre choix.

Le droit des contrats est solide !

Dès qu'un contrat est conclu, il entre en vigueur avec tout ce qui en découle :

- les conditions financières (intérêt, répartition, durée, etc.),
 - le pouvoir de décision,
 - les obligations de déclaration,
- etc.

► **PRENEZ VOTRE TEMPS POUR CHOISIR LE MODE DE FINANCEMENT DE VOTRE ENTREPRISE.**

2. ÉTAPES IMPORTANTES ET ERREURS À ÉVITER

Les investisseurs font généralement un usage intensif de leurs droits de vote et de leurs possibilités d'exercer une influence. Même si le dialogue entre les entreprises et leurs investisseurs est important, les conditions telles que la durabilité, l'intendance ou l'engagement des actionnaires jouent un rôle de plus en plus important.

La séparation de la propriété et de la gestion d'une entreprise pose des défis. D'un point de vue économique, cette séparation entraîne diverses asymétries d'informations qui peuvent être exploitées par l'agriculteur. S'il peut effectivement les exploiter sans sanctions, l'agriculteur risque d'avoir un comportement opportuniste.

Selon la théorie, les performances diminuent lorsque les bonnes performances ne sont pas récompensées de manière appropriée et que les mauvaises performances ne sont pas sanctionnées de manière appropriée.

Mais oui, cette évaluation est liée à la classification de tous les humains en tant que « homo economicus ».

► **PRENEZ VOTRE TEMPS POUR VOUS FAMILIARISER AVEC VOTRE CIBLE ET LE PROCESSUS POUR L'ATTEINDRE**

2.1. Perception de la cible

Les attentes des investisseurs se situent à plusieurs niveaux

L'intérêt financier est clair et le fondement commercial est que l'investisseur veut obtenir « quelque chose » en échange de son argent investi : un retour en argent, recevoir quelque chose de physique ou même influencer ou créer du sens. L'attente de l'investisseur dépend de son horizon d'investissement, de son style d'investissement, etc.

En outre, une information juste est une exigence essentielle pour l'agriculteur lorsqu'il accepte l'argent de l'investisseur. L'accent doit être mis sur une communication active (personnelle). Les informations doivent être compréhensibles et à jour. Ce n'est qu'à cette condition qu'une relation satisfaisante pour tous pourra s'établir entre l'agriculteur et l'investisseur.

Relation entre l'entreprise et l'investisseur

Les relations avec les investisseurs, autrement dit la relation de communication entre l'agriculteur et le ou les investisseurs, jouent ici un rôle décisif. Pour établir une relation fructueuse avec les investisseurs, une entreprise doit tenir compte des éléments suivants :

- une individualisation de l'information,
- une communication compréhensible et à jour, simple mais complète,
- une communication personnelle active, dans les bons comme dans les mauvais moments.

Individualisation de l'information

Il n'existe pas un investisseur « parfait ». Tout l'art, du point de vue de l'agriculteur, est de s'adapter à chaque individu. Les investisseurs ont des motivations et des caractéristiques très différentes. Un agriculteur doit entretenir une relation ouverte et coopérative et essayer de répondre de manière optimale et individuelle aux besoins d'information de certains investisseurs.

Communication compréhensible, à jour et continue

Les investisseurs doivent être en mesure de comprendre les informations afin de les évaluer. Ainsi, les faits sont plus convaincants que la prose. Les informations doivent toujours être à jour et aussi complètes que possible. Les investisseurs doivent être informés en permanence et rapidement, et pas seulement lorsque l'entreprise a de « bonnes nouvelles » à annoncer.

2.2. Perception du processus

La façon dont vous recherchez et abordez un investisseur dépend du type d'investisseur que vous recherchez. Dans tous les cas, vous devez être capable d'expliquer en quelques minutes pourquoi l'idée de votre entreprise fonctionnera et pourquoi vous êtes la bonne personne pour mettre vos idées en pratique.

Avoir accès à un réseau pertinent aide, bien évidemment.

Le processus de base est le suivant :

1. Concrétisez votre idée d'entreprise.
2. Vérifiez et décidez des options de financement avec leurs effets positifs et négatifs.
3. Soyez en mesure de décrire votre idée / projet d'entreprise personnellement et avec les documents appropriés dans un délai très court.
4. Créez votre exposé et préparez-vous à présenter un argumentaire de vente.

► **PRÉPAREZ-VOUS ; PUIS ENTREZ EN CONTACT AVEC LE MOYEN FINANCIER QUE VOUS VOULEZ ATTEINDRE**

2.3. Perception de l'équipe d'investissement

Objectif : trouver un investisseur qui investira réellement

Tout le contenu et les recommandations ci-dessus semblent simples.

Mais vous savez, c'est un grand défi de se mettre en place de cette manière, de créer votre propre exposé, d'atteindre le réseau pertinent et ses contacts, puis de les convaincre d'investir dans votre entreprise à des conditions intéressantes pour vous.

Il est conseillé de former une équipe d'investissement de votre côté, dans laquelle vous faites participer à l'objectif les personnes concernées dans votre entreprise ou dans votre réseau, en particulier des experts dans le domaine du financement.

3. ACCÉDER À L'INVESTISSEUR

Les investisseurs peuvent être des personnes physiques ou morales. Ces dernières sont des investisseurs institutionnels, qui comprennent les banques, les compagnies d'assurance, les sociétés de fonds et les fonds de pension. On distingue trois types d'investisseurs : les investisseurs institutionnels, les investisseurs semi-professionnels et les investisseurs privés.

Les investisseurs institutionnels gèrent non seulement leurs propres actifs, mais ils investissent également des capitaux de tiers.

Du point de vue de l'agriculteur qui recherche des investisseurs, il y a trois orientations financières de base à prendre en considération : le rendement, la sécurité et la liquidité, ce qu'on appelle le « triangle magique de l'investissement ».

Comme ces trois facteurs s'influencent mutuellement, l'investisseur doit donner la priorité à l'un des objectifs lorsqu'il recherche le bon investissement.

Fondamentalement, plus le rendement attendu est élevé, plus le risque associé est important.

3.1. Profils d'investisseurs existants

Il n'existe pas de liste concluante d'investisseurs avec une description détaillée de leurs intérêts respectifs.

- Dans quelle mesure l'investisseur investit-il ?
- Dans quels secteurs investit-il ?
- Quel est son degré d'aversion au risque ?
- À quoi pense-t-il en termes de rendement ?
- Quand souhaite-t-il obtenir un rendement ?

► **IL EXISTE UNE MULTITUDE DE PROFILS EN FONCTION DE L'IDÉE, DE LA PORTÉE ET DE L'ÉCHELLE !**

► **L'INVESTISSEUR A-T-IL D'AUTRES MOTIVATIONS, COMME LA VOLONTÉ D'AVOIR UN IMPACT OU DE RÉALISER UN INVESTISSEMENT SIGNIFICATIF ?**

► **IMAGINEZ QUE VOUS INVESTISSEZ DE L'ARGENT DANS L'ENTREPRISE DE QUELQU'UN D'AUTRE : QUELLES SERAIENT VOS ALTERNATIVES À L'HEURE ACTUELLE ? EXISTE-T-IL UNE AUTRE OPTION VOUS PERMETTANT D'INVESTIR VOTRE ARGENT DE MANIÈRE SÛRE, RENTABLE ET SIGNIFICATIVE ?**

► **REGARDEZ VOTRE PROJET : EST-IL SÉCURISÉ ? EST-IL RENTABLE ? A-T-IL UNE SIGNIFICATION ?**

► **POUVEZ-VOUS ME LE MONTRER S'IL VOUS PLAÎT ? JE SUIS UN INVESTISSEUR ! ENSUITE JE VOUS PRÉSENTERAI MON PROFIL !**

3.2. Aborder l'investisseur

Ce que vous devez éviter

- **Idées fausses** : Ne rencontrez pas un investisseur dans le seul but de tester ou de vérifier votre valeur marchande. De telles demandes sont dangereuses pour la réputation de votre entreprise. Cela vaut également pour les offres dont les attentes en matière de prix sont très élevées dès le départ. Un investisseur sérieux écartera rapidement de telles demandes.
- **Mauvais destinataires** : En tant qu'entrepreneur, vous devez ici faire une présélection minutieuse avec vos conseillers pour savoir quels sont les bons investisseurs selon leur profil.
- **Se concentrer sur un seul investisseur** : Les investisseurs veulent participer à des entreprises très intéressantes à des conditions raisonnables. Ils sont plus à l'aise lorsqu'ils peuvent jeter un regard exclusif sur une entreprise et la mettre à l'épreuve. Pour vous, cependant, c'est risqué. Si, après des mois d'examen, l'affaire n'est pas conclue, vous perdez un temps précieux.
- **Agir sans consultant** : Même les petites entreprises ne devraient pas se passer de l'expertise de consultants éprouvés. Le consultant peut structurer et gérer professionnellement le processus. Si nécessaire, il peut également faire participer ses contacts.

3.3. Présentation de votre concept

Dans la plupart des cas, vous n'aurez qu'une seule chance avec chaque investisseur pour le convaincre de votre idée d'entreprise. Vous devez donc tirer le meilleur parti de cette chance. Il n'existe pas de modèle parfait pour présenter votre entreprise.

Dans de nombreux cas, les formes de présentation peuvent aussi s'appuyer les unes sur les autres, car dans le meilleur des cas, les investisseurs veulent en savoir plus petit à petit.

- **Document d'une page** : Avec le document d'une page, vous énumérez les données clés les plus importantes de votre entreprise sur une seule feuille. Cela devrait donner à l'investisseur une première impression de votre entreprise et il pourra ensuite décider lui-même s'il veut en savoir plus.
- **Argumentaire de vente ou exposé** : L'argumentaire de vente est une présentation d'environ 10 à 15 pages. Le but est de détailler l'idée de l'entreprise et de donner à l'investisseur des informations plus approfondies.

- **Plan d'entreprise :** Enfin, il y a le plan d'entreprise, qui concerne la mise en œuvre complète de l'idée de l'entreprise, y compris les chiffres financiers. Les investisseurs accordent une importance particulière au plan financier et se décident souvent pour ou contre une entreprise sur la base de ce plan.

Quel que soit le type d'investisseur que vous ou votre équipe d'investissement identifiez :

► PRÉPAREZ-VOUS À PRÉSENTER UN DOCUMENT D'UNE PAGE, UN EXPOSÉ, UN ARGUMENTAIRE DE VENTE ET UN PLAN D'ENTREPRISE

Votre temps est au moins aussi précieux que celui d'un investisseur.

► S'ADRESSER À UN INVESTISSEUR SIGNIFIE AVOIR UN ENTRETIEN À UN NIVEAU DE DIRECTION

PITCH DECK IN 12 SLIDES

1. La diapositive titre / introduction
2. L'équipe
3. Le problème
4. La solution
5. Le produit ou service
6. Le marché
7. La proposition de vente unique
8. La concurrence
9. Le modèle d'entreprise
10. La démonstration de faisabilité
11. Le besoin de financement
12. Les coordonnées de contact

BUSINESS PLAN IN 10 STEPS

1. Idée, offre et groupe cible
2. Marché et concurrence
3. Visions et objectifs
4. Votre stratégie
5. Marketing
6. Aspects juridiques et taxes
7. Équipe fondatrice et organisation
8. Finances
9. Analyse FFOM
10. Résumé analytique

FINANCIAL PLAN IN 7 STEPS

1. Chiffre d'affaires du plan
2. Enregistrement des coûts
3. N'oubliez pas les frais de démarrage
4. Planification des investissements
5. Planification des liquidités
6. Plan de financement
7. Calcul de la rentabilité

- **Document d'une page :** En un mot, dites-moi ce que vous comptez faire et comment vous planifiez financièrement cette entreprise. Quel est mon intérêt ?

► S'ADRESSER À UN INVESTISSEUR SIGNIFIE AVOIR UN ENTRETIEN À UN NIVEAU DE DIRECTION

CONCLUSIONS

Les principales conclusions que nous souhaitons que vous tiriez de ces modules sont les suivantes :

1. **Intérêts communs** - quel investisseur / type d'investisseur me convient ?
2. **Échanger des informations** - que veulent réellement savoir les investisseurs ?
3. **Demandez plus que de l'argent** - réseaux, richesse des connaissances et expérience.
4. **Exploitez les retours d'information** - soyez ouvert d'esprit !
5. **Restez réaliste** - gardez les pieds sur terre, même si vous avez peut-être beaucoup de réussite à un moment donné !
6. **Allez droit au but** - le temps est toujours compté !
7. **Soyez crédible** - dites la vérité et rien que la vérité sur vous et votre entreprise. Vous visez un soutien durable.
8. **Soyez une équipe** - travaillez en équipe, non seulement dans le travail opérationnel, mais aussi dans votre approche financière.



RÉFÉRENCES / LIENS

- Sources et expériences professionnelles de « Hof und Leben » (HuL)

RESSOURCES ADDITIONNELLES

Comment faire un argumentaire de vente :

- <https://www.youtube.com/watch?v=AQ2PIP45NQQ&t=150s>
- <https://www.youtube.com/watch?v=1oJkeT3QVOQ>

Allemagne :

- <https://www.fuer-gruender.de/wissen/geschaeftsidee-finden/how-to-startup/>
- <https://www.junge-gruender.de/finanzierungsarten/>

PARTENAIRES



COORDINATEUR DU PROJET

The European Council of Young Farmers (CEJA), Belgique
www.ceja.eu



Hof Und Leben (HuL), Allemagne
www.hofundleben.de



On Projects Advising (OnP), Espagne
www.onprojects.es



Folkuniversitetet (FU), Suède
www.folkuniversitetet.se



Agricoltura E' Vita (AéV), Italie
www.agricolturavita.it



Asociace soukromého zemědělství ČR

The Association of Private Farming of Czech Republic (APF CR),
République tchèque
www.asz.cz



Union de agricultores y ganaderos - jóvenes agricultores de Jaén (COAG-Jaén), Espagne
www.coagjaen.es

Réseaux sociaux

Facebook: [@farminfin](https://www.facebook.com/farminfin)
Twitter: [@farminfin](https://twitter.com/farminfin)

Site internet du projet

www.farminfin.eu



Financé par l'Union européenne. Le soutien de la Commission européenne à la création de ce site internet ne constitue pas une approbation du contenu qui reflète exclusivement les opinions des auteurs, et la Commission ne peut être tenue responsable de l'usage qui pourrait être fait des informations qui y sont contenues.
Numéro du projet : 2019-1-BE01-KA202-050397