



Comment financer le développement de mes produits

 **Interreg**
Atlantic Area
European Regional Development Fund



 **A H F E S**

Note sur le champ d'application de cette formation

La finance d'entreprise est un sujet complexe et vaste, avec de nombreuses spécialités dans lesquelles des praticiens professionnels et qualifiés entreprennent de nombreuses années de formation.

Compte tenu de cette diversité et de cette complexité, nous ne pouvons, dans le cadre de cette courte session de formation, que fournir une introduction générale à certains des concepts et de la terminologie qui entourent la finance dans votre entreprise d'aliments et de boissons sains.

Ce module n'est pas destiné à être une source complète de références financières.

Nous vous conseillons vivement de consulter un professionnel de la finance dûment qualifié et accrédité lorsque vous prenez des décisions financières, car les choix que vous faites auront un impact profond sur votre entreprise.

Nous espérons cependant que cette formation vous sensibilisera à l'utilisation de la finance dans votre entreprise et vous incitera à approfondir les considérations financières avec le soutien de conseillers financiers professionnels.

Contenu du Module

1

Financement des entreprises
Types de financement par emprunt
Dettes à court terme et trésorerie
Le cycle de la trésorerie
Financement de la dette à moyen terme
Financement de la dette à long terme

2

Garantie typique pour le financement par emprunt
Types de financement disponibles pour les entreprises
La vallée de la mort
Options de financement des entreprises
Types de financement des entreprises
Sources de financement des entreprises

3

Crowd Funding
Types de crowd funding
Se préparer au crowd funding

Contenu du Module

4

Comment attirer les prêteurs
Préparation de la demande de financement
Élaboration d'un plan d'affaires

5

Justifier le financement du développement de produits
Quelques incitations commerciales pour le développement de produits
Coûts d'emprunt typiques
Exemples pratiques de coûts d'emprunt
Trouver le financement qui vous convient



“L'argent fait tourner le monde”

Pour citer la vieille chanson ... et ce n'est pas différent quand il s'agit de votre entreprise.

L'argent est un élément essentiel de votre entreprise et c'est l'huile qui lubrifie les différentes parties.

L'argent doit être traité comme toute autre ressource telle que les ingrédients, l'électricité, le gaz, les stocks, etc.

Mais il est également important de faire attention à la manière dont vous l'utilisez, car il a un coût.



FINANCEMENT DES ENTREPRISES

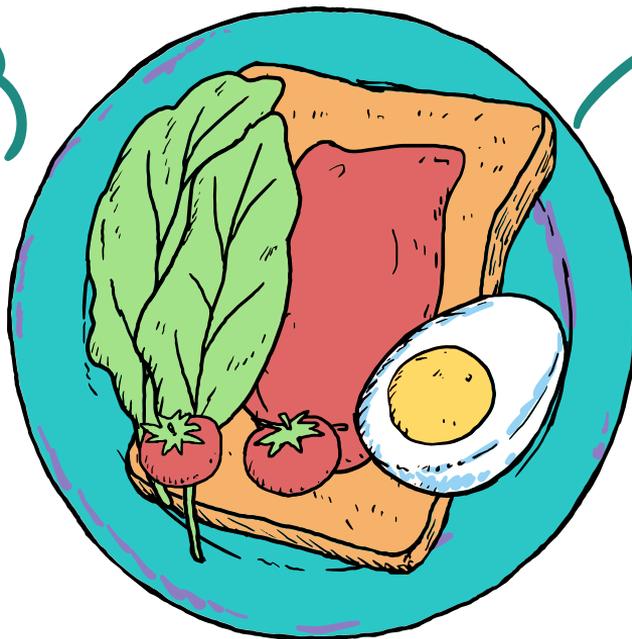
Le financement des entreprises se divise en deux grandes catégories et nous nous concentrons sur les emprunts.

Dette et emprunts

Des fonds peuvent être apportés à une entreprise en demandant un prêt.

Un prêt est une entité qui accorde des fonds à une autre entité pour une utilisation temporaire.

Les prêts sont remboursés selon une fréquence et un taux d'intérêt convenus.

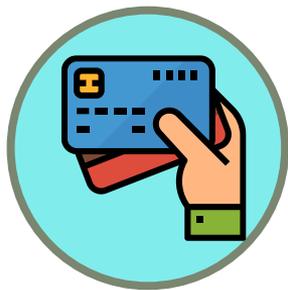


Investissement

Les apports financiers qui sont faits dans l'espoir que leur maturation éventuelle augmentera la richesse et la valeur globale de l'entreprise.

LES TYPES DE FINANCEMENT PAR EMPRUNT

COURT TERME Moins de 12 mois



Comprend :

Les découverts, le financement des factures, le crédit des fournisseurs, les prêts à l'exportation et les cartes de crédit commerciales.

Ils sont utilisés pour aider à financer le cycle de trésorerie et sont généralement connus comme des outils de fonds de roulement.

MOYEN TERME 1 à 5 ans

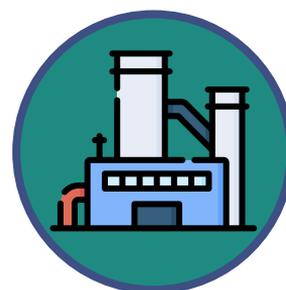


Comprend :

La location-vente (financement d'actifs) et les prêts à moyen terme.

Ils sont généralement destinés à des outils et des équipements, par exemple une camionnette de livraison, un chariot élévateur à fourche ou un réfrigérateur commercial.

LONG TERME Jusqu'à 30 ans



Comprend :

Les prêts hypothécaires commerciaux, les prêts à long terme et les prêts aux administrateurs.

Ils sont généralement utilisés pour financer des actifs à long terme, par exemple l'achat de locaux commerciaux ou d'autres actifs importants qui dureront de nombreuses années.

DETTE À COURT TERME ET FLUX DE TRÉSORERIE

- Une gestion efficace de votre cycle complet de trésorerie peut rassurer les fournisseurs de prêts sur le fait que vous êtes une entreprise viable, sûre, responsable et attrayante à laquelle ils peuvent prêter des fonds en toute confiance.
- Une façon de le démontrer est d'accorder une attention particulière à vos "jours de cycle de trésorerie" et de contrôler vos stocks, vos débiteurs et vos créanciers.



Jours du cycle de trésorerie

LE CYCLE DES FLUX DE TRÉSORERIE

Créditeurs

Vérifier minutieusement les conditions de crédit proposées
Établissez de solides relations de collaboration avec les fournisseurs
Donnez la priorité au paiement de vos fournisseurs les plus importants et les meilleurs.

Trésorerie

Les liquidités sont essentielles au fonctionnement d'une entreprise.
Il faut consacrer du temps et de l'attention à la bonne gestion de la trésorerie.



Stock

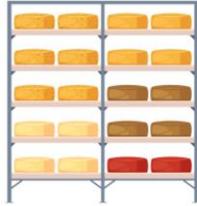
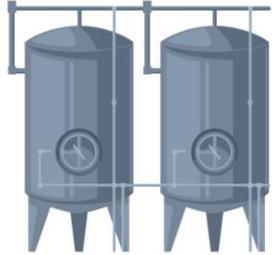
Minimiser la détention de stocks
Donnez la priorité à votre stock le plus rentable
Donner la priorité aux stocks à rotation rapide
Donnez la priorité aux stocks destinés à vos meilleurs clients

Débiteurs

Connaissez vos meilleurs clients
Veillez à ce que vos périodes de crédit ne soient pas trop longues
Incitez vos clients à payer à temps sans leur offrir de rabais.
Poursuivez vigoureusement vos dettes pour garantir le paiement et préserver votre trésorerie.

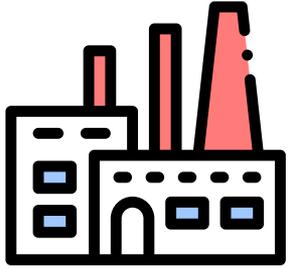
$JOURS\ DE\ STOCK + JOURS\ DEBITEURS - JOURS\ CREDITEURS = JOURS\ DE\ CYCLE\ DE\ TRESORERIE$
MOINS IL Y A DE JOURS DANS VOTRE CYCLE DE TRÉSORERIE, PLUS VOUS AVEZ DE LIQUIDITÉS POUR GÉRER VOTRE ENTREPRISE.

FINANCEMENT DE LA DETTE À MOYEN TERME

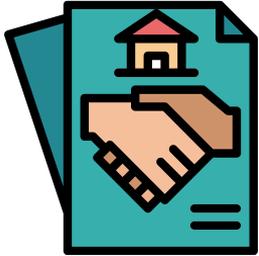


- La dette à moyen terme peut être utile lorsque vous souhaitez acquérir des actifs qui dureront un certain nombre d'années et qui généreront une meilleure rentabilité et un meilleur flux de trésorerie.
- En utilisant un accord de financement, tel qu'un contrat de location-vente, vous pouvez répartir le coût des articles qui dureront pendant une période raisonnable, tels que les équipements de fabrication et les véhicules de livraison.
- Vous devrez payer régulièrement les intérêts et rembourser le capital à l'échéance. Il est donc essentiel d'avoir confiance en votre capacité à le faire pour décider si ce type de financement à moyen terme convient à votre entreprise.

FINANCEMENT DE LA DETTE À LONG TERME



- Le financement par emprunt à long terme est souvent utilisé pour financer l'achat ou l'acquisition d'actifs commerciaux importants à long terme.
- Il peut également fournir les fonds nécessaires à l'achat d'une autre entreprise dans le cadre d'une fusion ou d'une acquisition.
- En tant qu'emprunteur, vous rembourserez les intérêts et le capital sur le long terme, ce qui signifie que vos coûts seront beaucoup plus élevés sur cette période, mais comme ces paiements sont étalés sur une longue période, ils sont plus abordables d'un mois à l'autre.

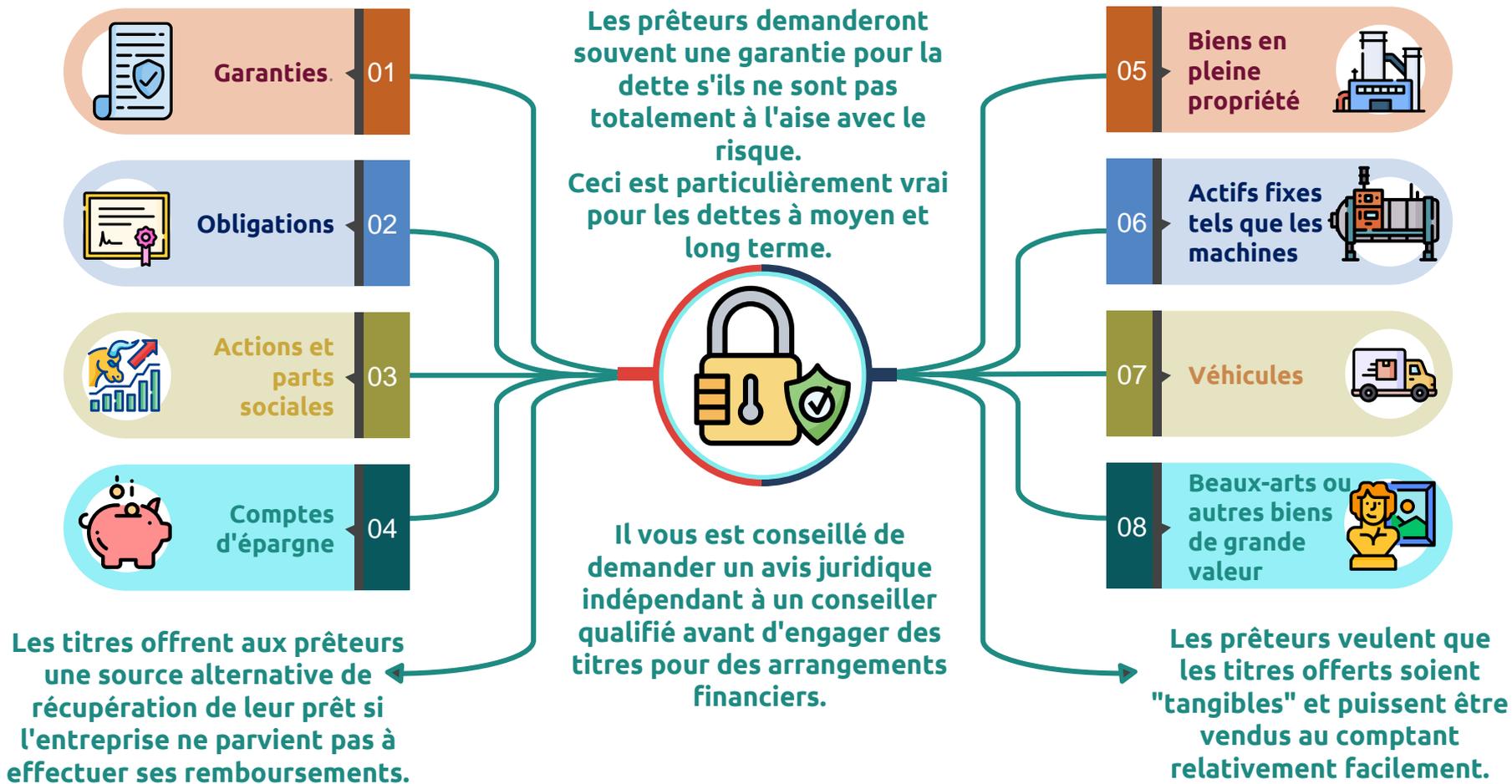


- Les fournisseurs de financement exigent généralement que leurs prêts soient garantis par un ou plusieurs actifs.
- En raison des longs termes impliqués, la mise en place des arrangements financiers prendra probablement plus de temps. En effet, le prêteur effectuera des contrôles préalables pour s'assurer que votre entreprise est une entreprise sûre à laquelle il peut prêter de l'argent.

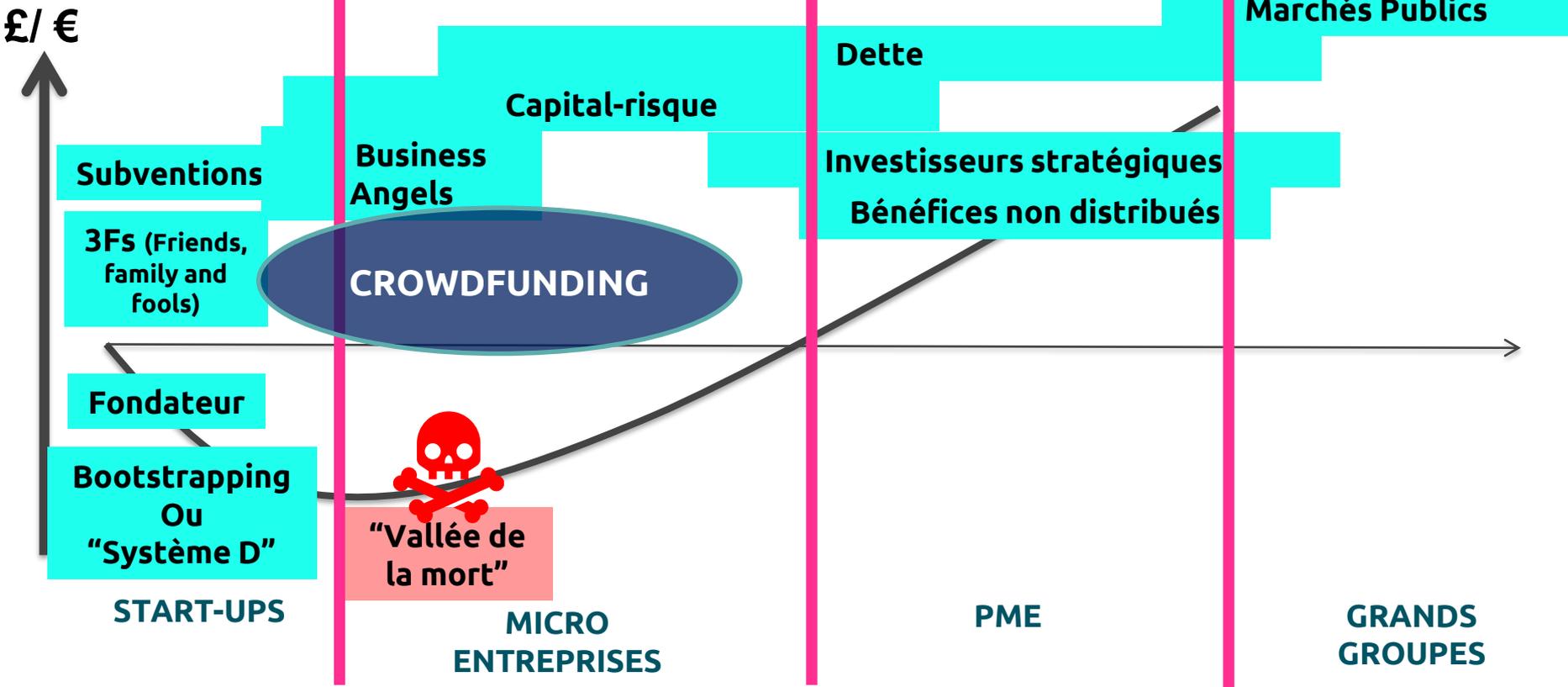


- Il se peut également que vous ayez à payer des frais initiaux plus élevés pour les garanties, le travail juridique et les évaluations à effectuer.
- Il est important que vous preniez le temps d'étudier et de sélectionner un fournisseur de financement avec lequel vous êtes sûr d'avoir une relation positive à long terme, car il peut s'avérer coûteux de changer de fournisseur à mi-parcours si vous n'êtes pas d'accord.

GARANTIE REQUISE POUR LE FINANCEMENT DE LA DETTE



LES TYPES DE FINANCEMENT DISPONIBLES POUR LES ENTREPRISES



AUTRES SOURCES : PROGRAMMES ACCÉLÉRATEURS / PRÊTS START-UP

Vallée de la mort



L'expression "vallée de la mort" a été inventée pour décrire un dilemme majeur auquel sont confrontées de nombreuses entreprises en phase de démarrage.

Le flux de trésorerie devient un problème critique lorsqu'une entreprise en démarrage engage des coûts croissants pour mettre en place l'entreprise et commencer ses activités, alors que ses ventes sont nulles ou très faibles et ne génèrent aucun revenu.

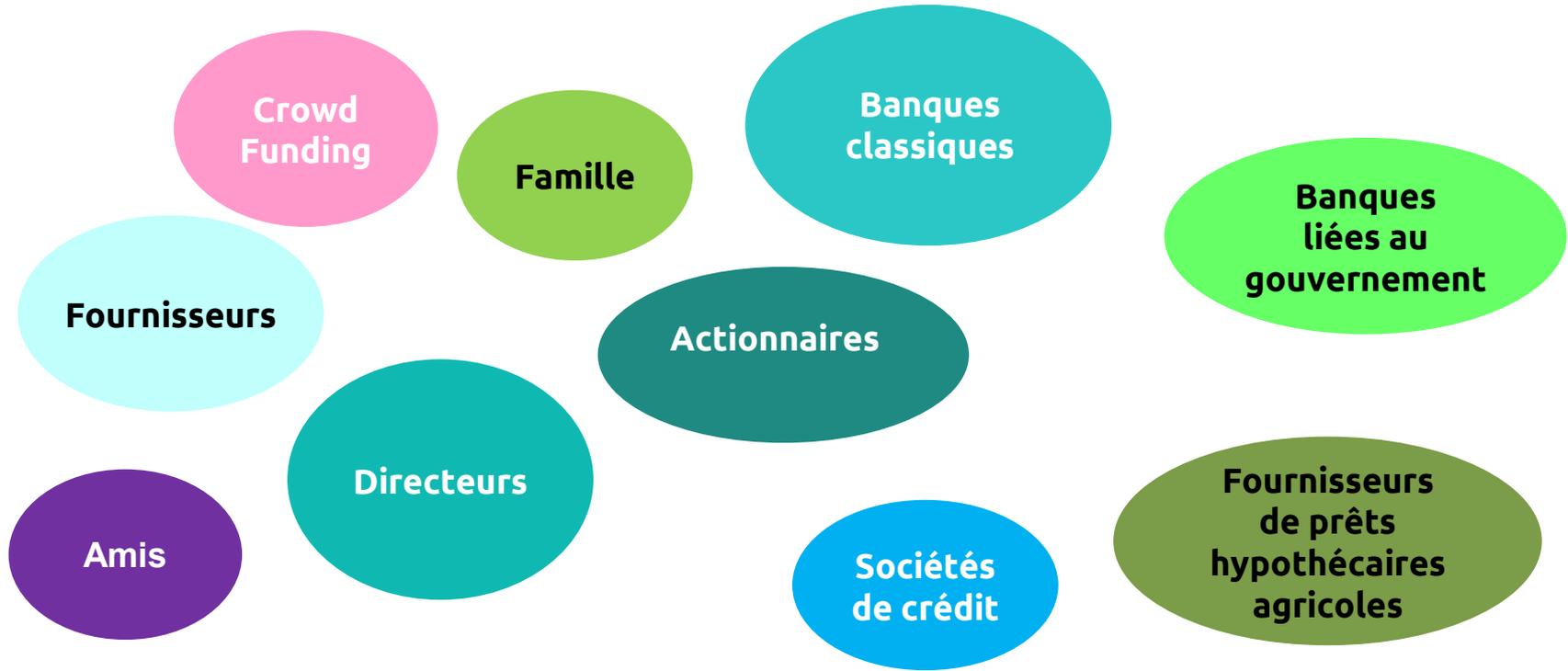
Comme la nouvelle entreprise épuise rapidement ses fonds initialement investis sans les reconstituer, elle devient incapable de dépenser l'argent dont elle a besoin pour mettre ses produits ou services sur le marché.

Les analystes estiment que plus de 80 % des jeunes entreprises disparaissent au cours de cette "vallée de la mort", avant même de pouvoir s'établir correctement sur leur marché.

Survivre à la "vallée" est une étape importante pour les start-ups et obtenir un financement pour les aider à combler ce déficit de trésorerie peut les aider à atteindre l'autre côté en toute sécurité et à devenir autonomes.

DE NOMBREUSES OPTIONS DE FINANCEMENT

Nous allons examiner brièvement certaines des options de financement disponibles.



Avec tant de sources de financement à choisir, l'utilisation d'un courtier en financement réputé peut être utile pour trouver le bon type de financement en fonction de votre situation.



1 **Boot Strapping**

Construire une entreprise à partir de rien, avec seulement des économies personnelles et, avec un peu de chance, les recettes des premières ventes.



2 **Financement du fondateur**

Financé par le ou les fondateurs initiaux de l'entreprise, qui ne sont pas toujours le directeur général ou le chef d'entreprise actuel.



3 **3Fs**

Amis, famille et foule ! Il s'agit souvent d'arrangements informels à haut risque pour eux, sans accord clair sur un plan de remboursement, donc souvent pour des montants relativement faibles.

LES TYPES DE FINANCEMENT D'ENTREPRISES



4 **Prêts de démarrage**

Par des banques commerciales ou des banques de développement nationales/régionales. Il s'agit généralement de montants relativement faibles, par exemple 20 K€



5 **Subventions**

Les gouvernements nationaux et régionaux, les autorités locales ou les organismes publics axés sur l'innovation ou d'autres intérêts particuliers peuvent offrir des fonds non remboursables aux entreprises admissibles.



6 **Business Angels**

Des investisseurs privés qui s'intéressent à votre secteur d'activité et qui ont souvent une expérience directe de la croissance d'une entreprise.



1

Capital-risque

Les investisseurs qui recherchent un rendement sur 3 à 5 ans et un plan de sortie peuvent financer des entreprises en très forte croissance.



2

Dettes et prêts

Fourni par des produits financiers à court, moyen et long terme provenant de banques commerciales ou publiques, de sociétés de financement, de sociétés de financement d'actifs et de sociétés de financement de factures.



3

Investisseurs stratégiques

Les grandes entreprises du même secteur peuvent chercher à investir dans de nouvelles entreprises innovantes. par exemple, Coca Cola, Nestlé, Unilever, Microsoft, SAP.

LES SOURCES DE FINANCEMENT D'ENTREPRISES



4

Bénéfices non distribués

Votre entreprise réinvestit les bénéfices que vous avez réalisés dans l'entreprise pour financer des projets de croissance.



5

Marchés Publics

Les grandes entreprises peuvent obtenir des fonds en s'introduisant en bourse ou auprès d'institutions disposant de fonds importants à investir, comme les régimes de retraite.



6

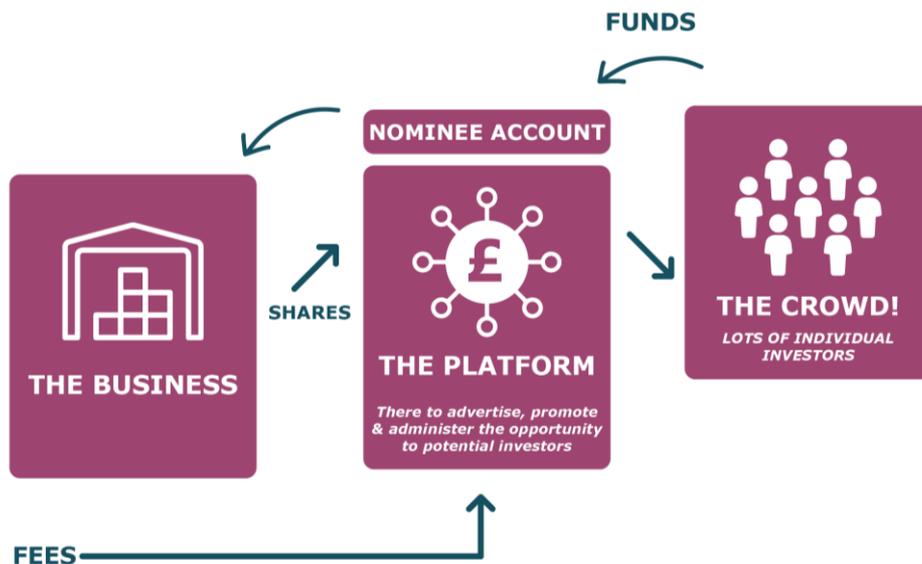
Crowdfunding

Examinons plus en détail ce moyen relativement nouveau de lever des fonds.



LE CROWDFUNDING

Le crowdfunding est la pratique consistant à financer un projet ou une entreprise en collectant de petites sommes d'argent auprès d'un grand nombre de personnes, généralement via Internet. La mise en relation de votre entreprise avec une foule de personnes prêtes à fournir des fonds est organisée par des "plateformes" qui tendent à se spécialiser dans un type spécifique de crowdfunding.



- Les plateformes de crowdfunding de dette/de pair à pair, telles que LendingCrowd et FundingCircle
- Plateforme de crowdfunding en actions, comme Seedrs et CrowdCube
- Les plateformes de crowdfunding basées sur les dons, comme GoFundMe et Crowdfunder.
- Les plateformes basées sur les récompenses, telles que Indigogo et Kickstarter.

Plateformes de crowdsourcing françaises ou reconnues en France: Miimosa, Blue Bees, Kisskissbankbank, Tudigo.

Liste de sites complémentaire : BPI France

LES TYPES DE CROWDFUNDING

DEBT / LENDING

Ultimately repayable & interest is charged as well as fees

EQUITY / SHARES

Investors each obtain a share in your business in the expectation of receiving dividends/growth in future

DONATIONS

Generally, for charitable causes or ethical purposes

Not for profits

REWARD

Where the 'investors' are promised to receive goods/services at a future date/time, but the business needs the funds to produce the goods

Les options 2 et 4 conviennent plutôt aux PME

Le crowdfunding de dette ou de pair à pair se produit lorsque les plateformes de crowdfunding regroupent les investissements et prêtent de l'argent aux entreprises.

L'espoir est que toute start-up financée sera couronnée de succès et que l'investissement du crowdfunding sera remboursé avec des intérêts. Il s'agit d'une approche similaire à l'obtention d'un prêt non garanti auprès d'une banque, mais qui peut être un moyen coûteux de lever des fonds.

L'Equity Crowdfunding implique qu'une entreprise lance une campagne de collecte de fonds. Elle indique le niveau de participation disponible et le montant qu'elle tente de réunir, ce qui permet d'évaluer l'entreprise. Les investisseurs achètent alors une partie du capital disponible, ce qui constitue un engagement à long terme pour votre entreprise.

Les dons peuvent être effectués par des personnes ayant un intérêt philanthropique pour une entreprise. Il peut s'agir d'un excellent moyen de lever des fonds, car les sommes collectées sont généralement faibles. Les investisseurs font simplement un don à votre entreprise sans conditions et, bien que vous deviez informer les investisseurs des progrès réalisés, les dons reçus sont à votre disposition.

Les plates-formes de crowdfunding basées sur les récompenses permettent aux entreprises de récompenser les investisseurs d'une manière autre que la simple participation au capital ou les intérêts et sont populaires pour les entreprises ayant une "foule" ciblée.

Les récompenses peuvent être la possibilité de tester des prototypes, de déjeuner avec les fondateurs ou de sortir l'un des premiers modèles de la chaîne de production. Les récompenses sont généralement échelonnées, de sorte que plus une personne investit d'argent, plus la récompense est importante.

SE PREPARER AU CROWDFUNDING

1. Préparez votre analyse de rentabilité

Vous aurez besoin d'une analyse de rentabilité convaincante, d'un plan d'affaires détaillé, de finances saines et d'une solide connaissance du marché mettant en évidence vos atouts et la demande des consommateurs.

2. Choisissez la Plateforme

Examinez les différentes plateformes de crowdfunding et décidez si vous offrez une participation, des intérêts ou des récompenses aux investisseurs. Examinez les plateformes préférées par des entreprises similaires à la vôtre et évaluez les fonds qu'elles ont levés et le nombre de bailleurs de fonds qu'elles ont attirés. Lisez les termes et conditions, vérifiez les frais et les engagements juridiques que vous prenez. Prenez un avis financier indépendant avant de lancer une campagne.

3. Le Pitch est important!

Soyez donc engageant et entretenez un lien humain pour capter l'imagination de l'investisseur, tout en démontrant un fort potentiel commercial et une demande soutenue des consommateurs. N'oubliez pas que les gens investissent à la fois avec leur tête et leur cœur.

6. Obtenez des fonds d'amorçage

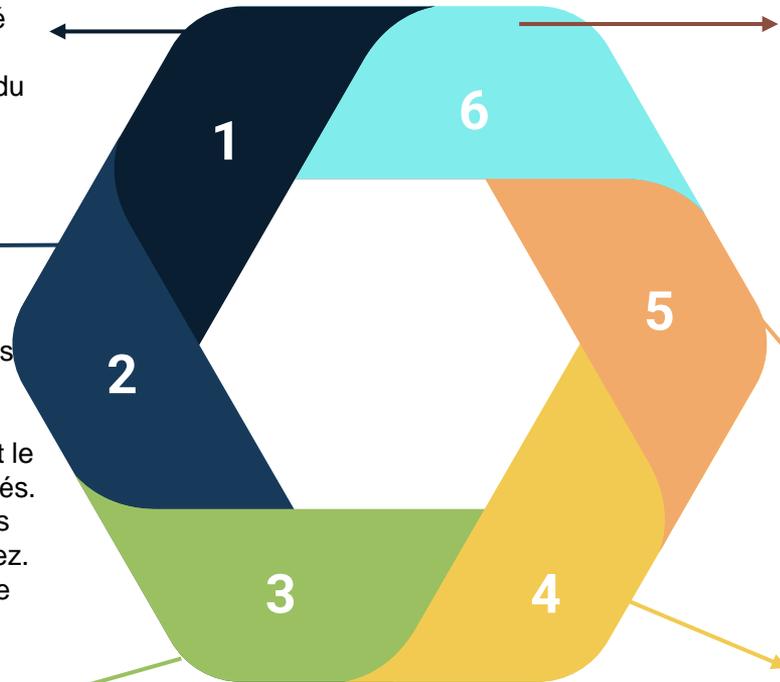
Les investisseurs aiment soutenir un gagnant. Ainsi, en demandant à vos amis et à votre famille de faire quelques "investissements" dans votre entreprise sur la plateforme, vous créez une bonne impression. L'argent initial dans le fonds de campagne peut susciter un intérêt supplémentaire.

5. Engagez la communauté

Le crowdfunding est une affaire de communauté. Soyez actif sur les forums, parlez aux investisseurs potentiels, publiez des mises à jour et utilisez les médias sociaux pour parler de votre campagne et obtenir du soutien.

4. Fixez des récompenses et des objectifs

Définissez ce que les investisseurs obtiendront - de la participation au capital à l'accès aux produits initiaux - et quels objectifs de financement doivent être atteints pour déclencher des investissements.



COMMENT FAIRE APPEL AUX PRÊTEURS

TRACAGE DES PISTES

Depuis combien de temps avez-vous une relation financière avec eux ?
Pour les banques, votre compte a-t-il été bien géré ? De nos jours, les décisions de prêt sont souvent prises uniquement sur la base de votre score de crédit.

BUT

Pouvez-vous fournir des preuves de la manière dont les fonds seront à l'origine des succès futurs ?
L'objectif est-il éthique ?
Votre plan d'affaires est-il cohérent, réaliste et convaincant ?

CAPACITÉ DE REMBOURSEMENT

Pouvez-vous démontrer des niveaux robustes mais réalistes de cash-flow et de bénéfices futurs qui vous permettront d'honorer vos obligations de remboursement de manière fiable ?

SECURITE

Pouvez-vous fournir une source de remboursement alternative, par exemple des actifs tangibles tels que des biens, des équipements, des comptes d'épargne, des actions, des obligations, des titres et des parts ou, dans le cas du financement sur facture, des débiteurs.

RISQUES

Avez-vous repéré les risques possibles pour vous et le prêteur, même s'ils sont hors de votre contrôle ?
Risques liés au secteur industriel, risques économiques, risques politiques, risques environnementaux, etc.

PRÉPARATION DE LA DEMANDE DE FINANCEMENT



- Avant qu'un prêteur ou un organisme de subvention n'envisage de financer votre entreprise, il devra être convaincu que les concepts de vos produits sont bien étudiés et bien pensés, que vous et les membres de votre équipe êtes crédibles et capables de gérer une entreprise, et que l'entreprise a un avenir brillant et rentable.
- Vous devrez donc préparer un plan d'affaires cohérent, que vous devrez ensuite personnaliser et adapter pour qu'il plaise au bailleur de fonds auquel vous vous adressez, de la même manière que vous adapteriez un CV et une demande d'emploi à un employeur potentiel.
- Il est conseillé d'approcher au moins deux bailleurs de fonds afin d'obtenir des devis comparables. Le fait de leur faire savoir que vous faites le tour du marché peut vous donner un poids dans la négociation.
- Tout bailleur de fonds attendra de vous que vous soyez capable de discuter personnellement de tous les aspects de votre plan et que vous montriez que vous en comprenez toutes les facettes, y compris vos prévisions financières, qui devront généralement inclure des prévisions de trésorerie sur au moins 12 mois et des prévisions de pertes et profits sur deux ans.

ÉLABORATION D'UN PLAN D'AFFAIRES



- L'un des nombreux avantages positifs de l'étude des modules de formation AHFES est que, si vous avez suivi la formation et tous les exercices qui ont été suggérés, vous disposerez désormais d'un large éventail de ressources à inclure dans votre plan d'affaires !
- Votre plan d'affaires doit indiquer QUELLE est l'essence de l'entreprise et COMMENT vous allez obtenir des résultats positifs tels que la croissance et la rentabilité de l'entreprise.
- Vous pouvez maintenant incorporer dans votre plan d'affaires les connaissances et les preuves que vous avez accumulées dans les nombreux modules de formation que vous avez étudiés.
- Utiliser votre étude de marché pour prouver que vous aurez des clients intéressés.
- Citer votre analyse de marché pour prouver le potentiel de croissance et d'expansion.
- Démontrer vos points de vente uniques à partir de votre analyse comparative.
- Montrez comment les valeurs de votre marque attireront les clients.
- Prouvez que vous adaptez vos produits aux besoins spécifiques des marchés.
- Montrez que votre stratégie de produit va stimuler les ventes
- Démontrez que votre gestion proactive du cycle de vie des produits assurera la stabilité à long terme et l'avenir de l'entreprise.

Justifier le financement du développement de produits

Les coûts de développement des produits peuvent être élevés et le succès n'est pas garanti, mais les avantages commerciaux liés à la mise sur le marché de nouveaux produits peuvent être un élément essentiel de la réussite de votre entreprise.

La diapositive suivante présente quelques avantages commerciaux que vous pouvez développer dans le contexte de votre entreprise.

En soulignant ces avantages à un organisme de financement, vous pourriez lui donner des raisons positives de financer la croissance de votre entreprise.

Quelques incitations commerciales pour le développement de produits



Améliorer votre offre de produits

Offrir aux consommateurs des améliorations qu'ils apprécieront

1



Amélioration des prix de vente

Réinventez vos produits identifiés comme "Valeurs sûres" pour maximiser vos profits

2



Garder une longueur d'avance sur la concurrence

Obtenir l'adhésion en proposant de nouvelles opportunités de vente innovantes

3



Réagir aux changements du marché

Restez pertinents et attrayants en répondant aux besoins changeants des consommateurs.

4



Éviter la banalisation

Différenciez vos produits pour éviter une course au prix.

5



Atteindre les objectifs d'efficacité et de durabilité

De l'augmentation de la vitesse de production aux emballages recyclables, etc.

6

COÛTS DES EMPRUNTS

Vous trouverez ci-dessous quelques-uns des coûts courants que vous pouvez vous attendre à voir associés à l'emprunt de votre entreprise. Beaucoup sont négociables - n'acceptez donc pas la première offre que vous recevez.

TYPE DE COÛTS	DETAIL	CONSIDERATIONS/CONSEILS
INTERETS	Fixe ? Lié au taux de base ?	Fixe ou Variable? Négocier
FRAIS DE DOSSIER ET FRAIS DECOUVERTS	1 to 2%	Négocier
FRAIS DE SECURITE	En fonction du risque perçu par le prêteur	Négocier
FRAIS LEGAUX	Pour votre entreprise et le prêteur	Demander 2 ou 3 devis
FRAIS D'ÉVALUATION	Si des actifs importants sont impliqués comme garantie	Demander 2 ou 3 devis
FRAIS DE REMBOURSEMENT ANTICIPÉ	Lisez toujours les petits caractères !	Négocier
FRAIS DE SERVICE	S'applique généralement au financement sur facture	Négocier

EXEMPLES PRATIQUES DE COÛTS D'EMPRUNTS

EXEMPLE 1 : Contrat de location-vente

TAUX D'EMPRUNT	Taux d'intérêt annuel typique à 7,9 %	€20,541
FRAIS DE DOSSIER	Habituellement, un % de la dette, par exemple 1,5 %	€1,500
DROITS D'ACHAT	Nominal	estimation €1
TOTAL COUTS		€22,041

- Coût d'un emprunt de 100 000 € sur 5 ans dans le cadre d'un contrat de location-vente avec une société de financement ou un fournisseur de financement d'actifs, où le prêteur est garanti par un privilège légal sur le bien :
- Frais de garantie éventuels pour l'hypothèque mobilière sur le bien - mais souvent inclus dans les frais d'arrangement.
- De nombreux fabricants proposent leurs "propres" programmes de financement, qui sont subventionnés pour offrir des offres beaucoup moins chères, voire des offres à 0%.

EXEMPLE 2 : Emprunter auprès d'une banque classique

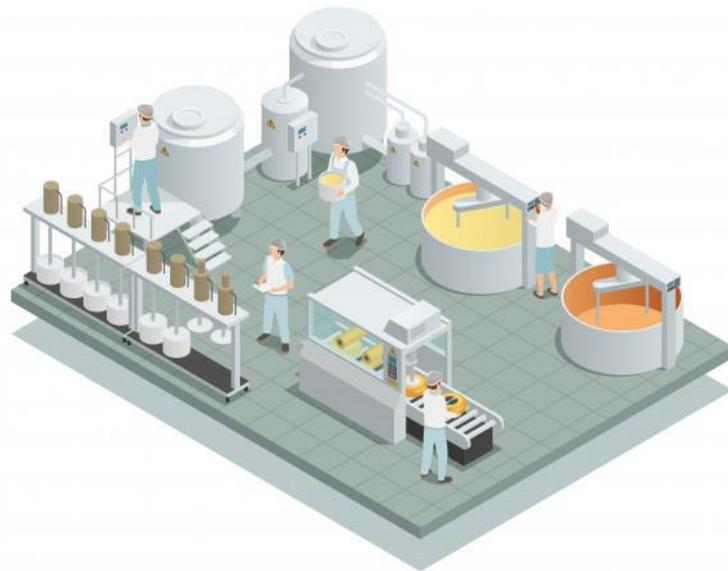
INTERET	5% au-dessus du taux de base (5.1)	€13,185
FRAIS DE DOSSIER	1.5%	€1,500
FRAIS DE SECURITE	Préparation de la débenture et de la garantie	€500
FRAIS LEGAUX	Pour expliquer et témoigner de la garantie	€75
TOTAL COUTS		€15,260

- Coûts d'un emprunt de 100 000 € auprès d'une banque classique, sur 5 ans, garanti par une obligation sur l'entreprise et une garantie personnelle des directeurs.

EXEMPLES PRATIQUES DE COÛTS D'EMPRUNTS

EXEMPLE 3 : Hypothèque commerciale

INTERET	2.5% au-dessus du taux de base (2.6%)	€27,991
FRAIS DE DOSSIER	1.5%	€1,500
FRAIS DE SECURITE	Preparation of legal charge forms , searches etc	€750
FRAIS LEGAUX	Solicitors acting for you and the bank	€750
FRAIS D'ÉVALUATION	€1,500	€1,500
TOTAL COSTS		€32,491



- €100,000 Hypothèque commerciale pour aider à l'achat de locaux commerciaux sur 20 ans. Garanti par le titre de propriété des locaux.

TROUVER LE BON FINANCEMENT POUR VOUS

- Il existe généralement une source de financement pour chaque entreprise, mais il est important de choisir celle qui vous convient le mieux et pas seulement la première qui semble disponible.
- Il existe une multitude d'organismes financiers proposant une pléthore de produits à des prix très variables.
- Si vous avez besoin d'un financement, tournez-vous d'abord vers les sources les plus évidentes, qui sont inévitablement les moins chères, comme le crédit fournisseur, votre famille ou les administrateurs par exemple.
- Si vous devez vous adresser à une institution financière, préparez-vous bien, car un plan d'affaires solide et des prévisions réalistes sont les deux clés pour ouvrir la porte à l'obtention d'un financement.





Nous espérons que vous avez trouvé dans ce module de formation un soutien utile et utile à votre innovation en matière d'aliments et de boissons sains.

Ce module de formation fait partie d'une série d'opportunités de formation, organisées en programmes de formation thématiques pour aider les PME (petites et moyennes entreprises) des régions participantes du Pays de Galles, d'Irlande du Nord, d'Irlande, d'Espagne, du Portugal et de France à commercialiser avec succès des produits alimentaires et des boissons sains nouveaux et reformulés.

La formation a été créée par les partenaires du projet AHFES, qui est un écosystème d'aliments sains à quadruple hélice dans l'Espace Atlantique pour la croissance des PME, financé par l'Union européenne dans le cadre du programme de financement Interreg Espace Atlantique.

Ce programme encourage la coopération transnationale entre 36 régions atlantiques de 5 pays européens et cofinance des projets de coopération dans les domaines de l'innovation et de la compétitivité, de l'efficacité des ressources, de la gestion des risques territoriaux, de la biodiversité et des biens naturels et culturels.

Pour plus d'informations sur les autres formations disponibles, [veuillez cliquer ici](#).



Ce projet est cofinancé par le
Fonds européen de développement
régional
par le biais du programme Interreg
Espace Atlantique



Acknowledgements

Presentation template by [Slidesgo](#)

Icons by [Flaticon](#)

Images & infographics by [Freepik](#)