



**impact  
finance**

14.04.2022

# Atelier de Préparation Rencontre Impact Finance

Pour les projets accompagnés par les PTCE

# Programme du jour et intervenants



**Crédit Coopératif**

Banque et investisseur historique des acteurs  
de l'Economie Sociale et Solidaire

**Estelle Guéret-Zing**



**La Ceinture Verte**

SCIC dédiée aux circuits courts alimentaires pour  
relocaliser l'agriculture autour des agglomérations.

**Greg Bulckaert**



**French Impact**

Association visant à accélérer le développement de l'innovation  
sociale et environnementale dans les territoires.

**Adrien Rouger & Hugo Louessard**

- La chaîne des financements
- Conseils pour bien pitcher son projet
- Informations pratiques pour le 05/05

# Panorama des financements existants

A chaque étape de son projet

	IDÉATION	CRÉATION	CONSOLIDATION	CHANGEMENT D'ÉCHELLE
	Du projet	À la structure	Son renforcement	Et son déploiement
Subventions et dons	Fonds de confiance			
	Dons de particuliers			
	Financement participatif ou « crowdfunding »			
	Subventions publiques (nationales ou locales) ou privées			
Apports en fonds propres Et quasi-fonds propres		Financement participatif ou « crowdequity »		
		Fonds d'investissement solidaire		
		Love money		Venture philanthropy
		Fonds d'amorçage et Business Angels	Fonds vc (Impact ou conventionnel)	Fonds de capital développement
			Contrat d'apport associatif et investissements sur-mesure	
				Dettes mezzanine
Prêts				Investissements sur-mesure
				Prêts participatifs
				Prêts d'honneur
				Microfinance
				Fonds de dette Aide au développement
				Financement participatif ou « crowdlending »
				Produits et services des banques coopératives et éthiques (prêts notamment)
				Produits et services des banques conventionnelles
			Prêt d'amorçage	
			Billets à ordre des fonds d'épargne solidaire	

Source : Impact Business Angels, L'entrepreneuriat à impact : quel rôle pour les business angels ?

<https://www.impact-businessangels.org/s/PULSE-Rapport-Complet-Le-role-des-Business-Angels-dans-l'entrepreneuriat-a-impact-Decembre-2021.pdf> consulté le 08/03/2022

# Objectif de la Rencontre

L'objectif de cette rencontre n'est pas de finaliser une levée de fonds ou de sécuriser un financement dans l'après-midi, mais **de donner envie au financeurs de prendre un deuxième rendez-vous avec vous pour poursuivre vos échanges**, en lui donnant une bonne première impression et en lui inspirant **confiance** en votre projet.

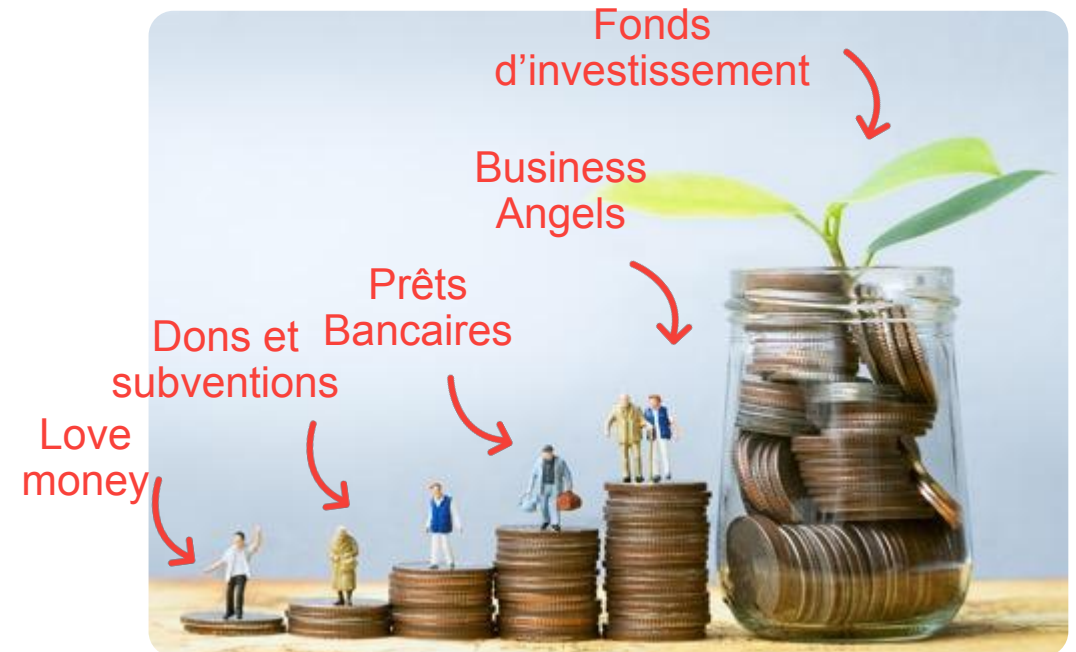
Vous devrez donc présenter les grandes lignes de votre projet et vos besoins **en étant le plus clair et le plus synthétique possible !**

Les rendez-vous individuels étant de 20mn, nous vous conseillons de vous entraîner à présenter votre projet en 5mn afin de pouvoir échanger sur le reste du temps imparti.

# Les questions à se poser avant de pitcher son projet à un financeur

Avant de rencontrer un financeur quel qu'il soit, il est important de réfléchir en amont à ces questions :

- **A quel stade se situe ma structure aujourd'hui ? Demain ?**
  - Création ? Amorçage ? Développement ? Expansion à l'international ?
  - Mon modèle économique est-il éprouvé, en phase de l'être ou pas encore ?
  - Quelle est mon ambition à 3 ans ? À 5 ans ?
- **Quel est mon besoin de financement ? Pour quoi faire ?**
  - Pourquoi ai-je besoin de ce financement ? (Financer quoi, dans quel but ?)
  - De quel(s) type(s) de financement ai-je besoin (fonds propres / quasi-fonds propres, dettes, subventions, mécénat...) ? Ceux dont je ne veux pas entendre parler ?
  - Mon besoin est-il seulement financier ou également opérationnel ?
- **Qui est le financeur que je rencontre ? Que recherche-t-il ?**
  - Quel(s) type(s) de financement propose-t-il ? Peut-il financer ma forme juridique ? Peut-il intervenir à mon stade de développement ?
  - A-t-il des secteurs de prédilection ? Quels sont ses autres critères (financiers et extra-financiers) ? Quel impact social/environnemental recherche-t-il ?



Détails sur les fonds à impact : [Impact Funds List](#), [Paris Impact Investing](#)

# L'importance de structurer son pitch en avance

## Exemple de plan synthétique

### 1. S'introduire (30 sec)

Expliquer en quelques mots la nature du **problème social/écologique** que votre structure adresse et **l'histoire de votre projet et de ses dirigeants** (« storytelling »).

### 2. Expliquer votre activité et votre situation actuelle (2mn)

1) Quel **modèle** avez-vous développé pour répondre à ce problème ? Objectif : comprendre votre activité et votre modèle économique :

2) Pourquoi votre solution se distingue et quelle **plus-value** apporte t-elle ? Objectif : comprendre votre différenciation par rapport à d'autres acteurs ayant la même activité :

3) Illustrer vos propos en donnant **quelques chiffres clés** (Ex. évolution de votre activité (chiffre d'affaires/budget) depuis la création, de votre pipe commercial (futur chiffre d'affaires quasi-certain), de vos indicateurs d'impact...).

### 3. Parler du futur, de vos objectifs et de vos besoins pour y parvenir (2mn)

1) Quels sont vos **besoins** de développement et de quelles **ressources financières et humaines** avez-vous besoin pour y répondre ? (Pourquoi avez-vous besoin de financements ? A combien estimez-vous ce besoin ?)

2) Quel est le **but recherché** de ce financement ? Expliquer l'impact escompté de ces investissements **en termes d'activité et d'impact social/environnemental futur.**

### 4. Conclure : (30 sec)

Rendez la parole à votre interlocuteur et conclure si possible en indiquant les **synergies** que vous avez pu voir avec sa structure.

# Quelques conseils pour la route

1. Renseignez-vous quelques jours avant la Rencontre sur les financeurs que vous allez rencontrer le jour J ;
2. Attention au vocabulaire spécifique à votre métier qui peut perdre votre interlocuteur ;
3. N'hésitez pas à donner une équivalence qui marque les esprits ;
  - ▶ Ex.: Envie autonomie "*Nous sommes le backmarket du matériel médical*".
    - Permet d'inscrire une image dans la tête de votre interlocuteur.
4. Soyez synthétique et illustrez vos propos avec des exemples précis ;
5. Vous pouvez illustrer votre pitch avec des slides, mais ce n'est pas obligatoire voire déconseillée si vous n'êtes pas 100% à l'aise pour le faire lors d'un premier rdv ;
6. Pensez à donner vos **coordonnées** dès le départ de votre rdv au financeur afin d'éviter d'être coupé par le temps ;



# Quelques conseils pour la route

7. Transparence et honnêteté. La construction d'une relation de confiance commence dès le 1<sup>er</sup> rdv.
8. Ne jamais prendre le "non" personnellement, importance de l'alignement entre l'activité et la thèse d'investissement.
9. Savoir accepter la critique, entendre les conseils et les utiliser à bon escient, bien recevoir les conseils et remarques.
10. Être patient, obtenir un financement est un processus généralement long, encore plus pour une levée de fonds 😊

# Informations pratiques pour le 5 mai

- **Projets éligibles pour participer à l'évènement :**
  - Avoir un **impact social et/ou environnemental sur votre territoire**,
  - Avoir une **structure déjà créée** avec un minimum d'historique (**1 an d'activité minimum**),
  - Avoir un **modèle économique éprouvé ou en phase de l'être**,
  - Avoir un **besoin identifié d'investissement** dans un **horizon 12 mois**
- **Date limite d'inscription pour la Rencontre du 05/05 : Lundi 18 Avril à 9h00.**
  - *Il n y aura plus la possibilité de s'inscrire ensuite ;*
  - *Votre questionnaire est toujours modifiable jusqu'à cette date.*
- **Réception du planning de vos rendez-vous et du lien de connexion Zoom : Lundi 2 Mai dans la journée.**
  - *Merci de nous prévenir en avance pour toute indisponibilité que vous pourriez avoir le 05/05 entre 14h30 et 18h.*
- Être présent le 05/05 à 14h pour la plénière, **surtout si avez des rendez-vous dès 14h30.**



Merci pour votre  
écoute !



Accélérateur d'innovation sociale et  
environnementale

[www.le-frenchimpact.fr](http://www.le-frenchimpact.fr)

[contact@le-frenchimpact.fr](mailto:contact@le-frenchimpact.fr)

